ÜVEGGOLYÓK

AZ EZREDVÉG GLOBÁLIS JÁTSZMÁI

ALMÁSI MIKLÓS

ÁLLANDÓ LÉPÉSHÁTRÁNYBAN VAGYUNK AZ ESEMÉNYEKKEL SZEMBEN; MIRE RÁJÖVÜNK, MI IS TÖRTÉNIK VELÜNK, ÉS ELKEZDJÜK FONTOLNI, MIT TEHETNÉNK, MÁR MÁS A HELYZET. JÁTSZUNK, DE VELÜNK SZEMBEN TÖBBNYIRE A RENDSZER A NYERTES. MOST TALÁN NEM ÁLLUNK VESZTÉSRE...

RENDSZERKRITIKA

UNIVERSITAS

HELIKON

ÜVEGGOLYÓK

ALMÁSI MIKLÓS

ÜVEGGOLYÓK

AZ EZREDVÉG GLOBÁLIS JÁTSZMÁI

HELIKON KIADÓ

© Almási Miklós, 1998
© Helikon Kiadó, 1998

Kiadja a Helikon Kiadó Kft. A kiadásért felel Szilágyi János, a Helikon Kiadó igazgatója.
Felelős szerkesztő Eperjessy László. Művészeti vezető Zigány Edit. Műszaki vezető Kováts Imre.
Tördelte a Pytheas Kft. Nyomta és kötötte a Gyomai Kner Nyomda Rt. 1998-ban.
Felelős vezető Papp Lajos vezérigazgató
Megjelent 15,73 (A/5) ív terjedelemben.
HE 596 / ISSN 1417–8818 / ISBN 963 208 498 5

BEVEZETÉS I.

A globalizáció divatfogalom lett. Nyiss ki egy valamirevaló nyugati lapot, ha máshol nem, a biznisz rovatban legalább tízszer fogsz e szóval találkozni. (Így is mondhatjuk: „Ha egy lepke szárnya megrebben Tokióban, pár óra múlva a New York-i tőzsdén történik valami gáz...") De ha csak a kultúrán belül nézel körül, itt is gyomként terjed e fogalom: rossz a helyzet, nem veszik a filmed (képed, könyved); világos, a globalizáció a hibás, mert csak az megy, amit a világon mindenütt – minden kultúrában – el lehet adni, ami általánosan ehető. És ezt az egységkosztot csak az amerikaiak tudják a legjobban főzni. Ha netán spórolt pénzed a BUX-on hintáztattad, akkor világos előtted, ki a bűnös: a globális piac, ami egyszer csak tönkrevág...

A helyzet paradox, mert bár úgy tűnik, mindenki hallott róla, igazán megismerni mégsem lehet; e fogalom: misztérium, szómágia, vagy éppen a bűnbakkeresés ürügye. Pedig nincs bűnös: az újkapitalizmus struktúrája ismét változott, a „közlekedési rend lett más, játékosai pedig követik a közlekedési lámpa megváltozott ritmusát". Korábbi könyvemben (*Napóra a Times Squareen. – A pénz forradalma az ezredvégen.* 1995, 1997) még elsősorban a repülő pénzpiacról írtam – azóta két év telt el, s mára ez a képlet több pontján is változott. A pénzpiaci játékok csitultak, nagyobb lett a befektetési kedv (és természetesen: a lehetőség), a pénz visszaáramlik a reálszférába – ugyanakkor a föld körül repülő pénztömeg ma már nem napi egy-, hanem kétmilliárd dollár. A pályán lévők közül egyik napról a másikra olyan nagyságig nőttek meg az intézményes befektetők – nyugdíjpénztárak, befektetési alapok –, hogy ezt az újságolvasó már nem is képes felfogni. (Egy-egy alap annyi pénzt kezel, mint amennyi három-négy közepes európai ország együttes GDP-je.) További jelentős változás, hogy a külföldi közvetlen tőkebefektetés (FDI, *Foreign Direct Investment*) volumene 1993-tól meredeken emelkedett, elsősorban a feljövő – Távol-Keletre, Délkelet-Ázsiába, Kínába és Dél-Amerikába irányuló – piacokon. Az is megváltozott, amit annak idején a derivatívokról írtam. Ma már tudják, hogyan kell vele bánni, illetve kezd kialakulni az a szabályrendszer is, ami csökkenteni fogja veszélyeit. (A Kongresszus előtt van az a törvényjavaslat, ami szigorúbb, pontosabb könyvelési technikákat ír elő – csökkentendő a „kaszinókapitalizmus" kockázatait.) És Nobel-díjat kapott a derivatívok felfedezője: gyorsan, megérdemelten.

Ez az írás az újkapitalizmus kritikája szeretne lenni: a berlini fal leomlása óta mélypontra esett a kritikai gondolkozás, az értelmiség az új világ győzelmével mintha egy időre letette volna a tollat: a kilátástalanság vagy az egykori illúziók bénultsága miatt, ki tudja? Mintha úgy vélnék: ez van – most már örökre –, ezt kell szeretni. Ki emlékszik ma már a Frankfurti Iskola kultúrkritikájára vagy a marxizálók rendszerbírálatára? Elsodorta őket a történelem. Meg aztán van abban valami Don Quijote-i abszurditás, ha valaki netán az újkapitalizmus „megreformálhatóságán" törné a fejét.

Pedig a problémacsomag, amit a győztes új rendszer hozott magával, itt van velünk. Benne, vele élünk. Ebben az ilyen-olyan, nemszeretem világban. Mégis csönd van. Rendszerkritika – passé. Talán egy Günter Grass, egy Enzensberger, vagy a rendszer napjainkban ébredező amerikai „szakmai" bírálata biztat, hogy csak egy időre blokkolt le a kritikai beszéd. Mert ma már nemcsak a kellemetlen jelenségeket érezzük bőrünkön, de a veszélyek is megnőttek, ezért nem hunyhatjuk be a szemünket.

E problémacsomag kibontását kísérlem meg ebben a könyvben. Viccelődök, olykor mulatságos történeteket mesélek – fütyörészek, mint gyerekek a sötétben. Mert úgy érzem, a gazdaság globalizálásával a veszélyek minőségileg nagyobb időzített bombája ketyeg székünk alatt. Ennek ellenére sem hiszem, hogy lenne olyan entitás, amit „bűnösnek" lehetne kikiáltani, amire rá lehetne mutatni, hogy vele van a baj: az újkapitalizmus *rendszere* tört magának rossz irányba utat. Valaki úgy fogalmazott, hogy amikor megindult a deregulláció, akkor kellett volna beépíteni a fékeket, ma már erre nincs lehetőség. Az volt a bűnbeesés. Csakhogy ez sem igaz: Marx óta – talán korábbról – tudjuk, a tőkés rendszer velejárója, hogy a társadalom minden alrendszerét maga alá gyűri, felszámolja a nemzetállami korlátokat, a szent vagy ideális végső értékekből is áru lesz – e folyamat feltartóztatása pedig illúzió. És bevallom, peszszimista vagyok: a rendszer önkorrekciójára csak akkor lesz mód, ha ez az útirány járhatatlannak bizonyul – amit néhány megrázkódtatás fog az orrunk alá dörgölni.

Arra teszek tehát kísérletet, hogy legalább számba vegyem azokat a kérdéseket, melyeket az ezredvég hozott magával, s melyek mélyen beleszólnak majd a millennium utáni életünkbe. Nincsenek válaszaim, olykor a kérdéseim is naivak – hiszen mire megfogalmazom őket, ez a kaméleon, amit globális gazdaságnak neveztünk, ismét alakot vált. Más lesz a fontos, más törvényszerűségek lesznek irányadók, hogy aztán azok is hamarosan ismét változtassák alakjukat. Az idő valóban felgyorsult: olyan világban élünk, amelyben állandó lépéshátrányban vagyunk az eseményekkel szemben. Mire rájövünk, mi is történik velünk, és elkezdjük fontolni, mit is kellene tenni, már más a képlet, más lett a helyzet. Egy nagy játszma résztvevői vagyunk, de velünk szemben mindig a rendszer a nyertes. És bár most is vesztésre állunk, azért nem árt tudni, mibe keveredtünk. Életkérdés, hogy ne alvajáróként éljük meg az ezredfordulót. Ez a játék a bőrünkre megy.

*

A folyamatok, melyekről megpróbáltam e könyvben írni, természetesen nem álltak meg a kézirat befejezésekor. Kényszerhelyzet: számomra az adatok valamikor 1997. december végén lezárultak – a valóságban azonban trendek, nevek, számok hihetetlen gyorsasággal változnak továbbra is. Vállalnom kellett annak ódiumát, hogy már akkor minden másképp volt, mikor bizonyos adatokat és jelenségeket papírra vetettem. Így e könyv egy szemünk előtt robogó expresszvonatról készült pillanatfelvételt örökít meg – a kép áll, a vonat pedig rég messze jár. Másképp fogalmazva: Moore törvénye értelmében e modern világban minden hihetetlen sebességgel avul. Csak remélni tudom, hogy bár a számokat, neveket elnyeli a gyorsuló idő, néhány fő tendencia – amelyekkel bogarásztam – azért egy darabig még érvényes marad.

MESE A SZÉP BRÓKERRŐL

Peter Young különös esete '95-re nyúlik vissza, és a végeredményt tekintve, nem volt éppen kellemes: a Deutsche Morgan Grenfell befektetési bank (illetve ennek részlege, a DMG Asset Management) félmilliárdot vesztett az ügyön – 380 ezer holléte azonnal kiderült, aztán lassan a többi is előkerült. Az anyavállalat, a Deutsche Bank a botrány kipattanása után nyomban belepumpált vagy 600 millió dollárt a cégbe, hogy visszaszerezze a befektetők bizalmát. (Ügyesek voltak, az ügyfeleknek csak 10%-a vette ki a pénzét.)

A Deutsche Banknak nagy szüksége volt az MGAM-re: mindenáron ki akart kerülni a globális piacra, ott akart játszani, ehhez pedig egy komoly, londoni székhelyű befektetési bank kellett. Igazán nem német alapon kezdték gründolni a céget. Először is körülnéztek a Wall Streeten, és a legjobbakat háromszoros fizetéssel csalták át. A többi jött magától. A 42 éves sztárbróker, Edson Mitchell, a beruházási részleg vezetője a Merill Lynchtől elhozta egész osztályát. A fizetési skála is amerikai rendszerű volt, „azt eszed, amit kitermelsz" jelszó alapján. És a munkaidőnek nincs vége 5 órakor. Viszont van prémium, kocsi, repülőgép. (Amivel bármikor átrendelhetnek Szingapúrba vagy Dél-Amerikába.) Az amerikaiak nagyon utálták őket, nemcsak azért, mert elszipkázták legjobb fejeiket, hanem mert olyasmit tudtak, amit ők csak nehezen: járatosak voltak a kétféle – kontinentális és angolszász – üzleti kultúrában. És most ez lett a divat: nem lehet csak úgy üzletelgetni, a boltot mind a kliensek, mind a helyszín kulturális hátteréhez kell igazítani. Ezt hozta a Deutsche Morgan Grenfell.

Aztán mindjárt az indulásnál kitört a balhé...

A történetben az a szép, hogy még ma sem lehet világosan látni, csalásról volt-e szó, vagy csak egy menedzser tévedéséről. Amikor az ügy kipattant, a vizsgálók úgy látták, inkább a téves stratégia a ludas, ma már viszont elképzelhetőnek tartják, hogy a Young fiút megcsapta a pénz illata, és pár millkót maga is beszerzett.

Peter Young szép és főképp okos beruházó bankár volt. De legfőbb szakmai értékét az jelentette, hogy zseniális érzéke volt a kockázatmenedzseléshez és a piaci elvárások, várakozások hosszú és rövid távú felméréséhez. Az eredetileg matematikus Young olyan pénzügyi konstrukciókat talált ki, melyeket a cégnél – és a piacon – senki sem értett, csak a hatjegyű eredményt csodálták... Mert hogy komoly sikerei voltak. Nem csoda, hogy harmincévesen ő lett a guru, az Európai Fejlesztési Osztályt és ennek három alapját (majdnem kétmilliárd dollár kezelését) bízták rá. De mivel mindig magasan az átlag felett teljesített, azaz munkája során dőlt a pénz a céghez, majdnem teljesen szabad kezet kapott bonyolult üzleteihez. Pedig a kockázat nem veszélytelen játék.

Rájött, hogy az ún. technológiai részvények (számítógépipar, *high-tech* fejlesztő cégek papírjai stb.) akkor hozzák a legtöbb pénzt, mikor kibocsátják őket, de még nem kerültek bevezetésre a tőzsdén: ha a hír hozzáértő befektetők között terjed, akkor gyorsan szalad fel a papírok ára, mert a tőzsdére kerülés pillanatában névértéke többszörösét fogja érni. A kibocsátás és tőzsdére való bevezetés közti idő volt Young „játékideje".

A cég nevében alapított egy luxemburgi leányvállalatot, amelynek segítségével elkezdte felvásárolni a még ismeretlen, induló *high-tech* cégeket. Aztán időben – épp akkor, mikor kezdtek már hanyatlani – túladott rajtuk. Ezek a kis cégek még nem hoznak profitot, a befektetők egy csoportja – a kockáztató tőke – azért szereti őket, mert óriási ígéretet jelentenek, háromból egy biztos befutó. A másik kettőből pedig időben ki kell szállni. A kockázat az időzítésben volt: ki tudja, mikor van a kellő idő? Ha túl korán lépsz ki, kevés a profit, ha egy nappal később, már bánhatod, vesztesz egy kalap pénzt. Peter Young képletei viszont állítólag pontosan megmondták, mikor kell felállni az asztaltól. És persze ott volt a másik kockázat: hátha sikerül egy olyan céget patronálni, amiből nagymenő lesz.

A luxemburgi „butik" már három éve futott – nem panaszkodhatott, jól jövedelmezett. Ekkor esett be hozzá egy skandináv csomag: egy csomó svéd, finn, norvég céggel, meg a közvetítővel, Erik Langaker cégvezetővel. A nagydarab férfi rokonszenves, de rámenős manus volt. Igaz, saját befektetési társasággal dolgozott, és az is, hogy jó üzleti háttérrel rendelkezett, de a kínált buli sem volt akármilyen. Youngnak első látásra mégsem tetszett a dolog. Visszatolta a csomagot: gondolkozási időt kért.

*

Hamanna Bright szép lány volt, mégsem kellett senkinek. Rátarti volt (ahogy egyesek mondták), vagy túl okos (amit a férfiak nem szeretnek), ki tudja? Petert az autósiskolában ismerte meg, de egy pillanatra sem fordult meg a fejében, hogy komoly lehet az ügy. Csak azt látta, csinos a srác, és azt érezte, hogy teljesen kikészül, ha beszélget vele.

A házasság csalódást hozott. Hamanna azt hitte, egy ilyen pozícióval, és ennyi pénzzel élni is lehet. De Younggal nem lehetett élni. Reggel fél hétkor

elment, este későn jött meg, szombaton bent dolgozott, vasárnap a számítógépén lógott éjfélig. A két gyereket is csak úgy kiügyeskedte: egy röpke nyaralás, egy óvatlan éjszakai buli.

Pedig Hamanna szerette az életet, Peter mellett nem sok jutott belőle. Legalább társasága lenne! A kollégákat nem tekintette annak, Peter főnökeit pedig, akik olykor feltűntek, kifejezetten utálta. Az ő ötlete volt a ház, gondolta, az új környezetben talán megváltoznak a dolgok...

Vacsora után Peter szóba hozta a finn látogatását meg a csomagot. Azt is, hogy ugyan imádja a kockázatos játékokat, de ez a mostani javaslat valamiért gyanús. Bár kétségtelen, sokat lehetne rajta keresni.

– Hát, nem tudom – mondta Hamanna némi szöszmötölés után. Két- és ötmillió között nincs akkora különbség. Nem szeretném, ha valami olyasmit csinálnál, amit nem szeretsz. Ahogy látom, nem sokat tudsz erről a Langakerről meg az üzleteiről. Nekem úgy tűnik, kisstílű játékos. Te más vagy, neked nem szabad második ligásokkal kezdeni.

Young kinézett az éjszakába. A Notting Hill előkelő negyed nyolcszobás háza sokba került, a DMG-nek ő hozza a legtöbbet, és még mindig csak osztályvezető. Viszont Hamannának igaza volt: Langaker nem volt igazi nagymenő.

Egy héttel később találkozott Langakerrel.

A finn két papírt mutatott. Mind a kettő 100 svéd koronán indult, a tőzsdére való bevezetéskor – a kibocsátás után két évvel – 550–650 között mozogtak.

Young már tudta, mit kell tenni. Megvette az egész tucatot, és megbízást adott arra is, hogy Langaker cége hajtson fel más skandináv papírokat is, a szokásos közvetítési díjért – amit saját zsebből prémiummal fog megtoldani. A prémium sok mindentől függ: milyen gyorsan érik el a papírok a tőzsdei bevezetést, mekkora az árkülönbség az induláshoz képest. És hogy Langaker csöndben marad.

A bevásárlás után az MGM-nél határidős kötéseket indított el: három hónapra, fél évre – a papíroktól függően –, az átlagos emelkedési rátát véve alapul. Fél év múlva az első pár darab papír befutott, sokat kerestek a határidős kötéseken, Young tekintélye megszilárdult. Annyira, hogy főnökei szabad kezet adtak neki: számukra már amúgy is áttekinthetetlen volt az a fajta rizikószámítás, amit Peter Young vezetett be. Ő pedig erre várt.

A bank belső szabályzatában volt egy olyan kikötés, hogy ezekből az ismeretlen, még be nem vezetett cégekből a portfólióban legfeljebb 5%-nyi szerepelhet. A bank eredetileg tudta, hogy mekkora kockázatot vállal az ilyen ismeretlen, külföldi, épp az indulás nehézségeivel küzdő cégekkel. Young ettől a korláttól szabadult meg: most már senki sem fog szólni, ha jól „felszívja" magát ezekkel a gyorsan felfutó papírokkal.

Közben az történt, hogy valamikor '96 végén, '97 elején valami megtámadta azokat a *high-tech* papírokat is, melyeket már a tőzsdén jegyeztek, 80–100 pontot estek egymás után. A piac várakozásai másfelé fordultak? Valószínű, mert maguk a cégek olyanok voltak, mint korábban: jól prosperáltak. Young ekkor kezdett veszteni: először csak 20–30 milliót, aztán többet. Mivel szabad

keze volt az alapnál, sikerült egy elkülönített számlára terelni a veszteségeket – így eltitkolni a főnökség elől, hogy nem mind arany, ami a fénylik.

Langaker közben újabb papírokkal jelentkezett.

– Ezek az újabb részvények nagyobb kockázatot képviselnek, amit az én cégem egyedül már nem tud lefedni, mi lenne, ha társulnánk? Ki-ki alapon, úgy, hogy ebből az újabb portfólióból már kihagyjuk a DMG-t?

Young várta már ezt a kérdést. Hogy egész pontos legyek, Hamanna vetette fel, hogy egyszer csak elő fog állni, hogy játsszanak saját zsebre.

– És akkor mit fogsz csinálni? – kérdezte, és hideg szemével végignézett rajta.

Peter Young ezt a kérdést akkor nevetségesnek tartotta: – Természetesen visszautasítom a saját zsebes változatot – mondta. És ennyiben is maradtak.

Csakhogy azóta változott a helyzet. Már összegyűlt vagy 180 milliós veszteség. Ha nem csinálok valamit, akkor belebukom, s a bankot is magammal rántom – töprengett.

Megegyeztek Langakerrel, illetve a Fibával. A cég ugyancsak Londonban dolgozott, kis butik volt ez is, de az a 10–12 srác, aki alapította, profi volt: kitűnően mérték fel a piaci várakozásokat, s voltaképp erre építették kockázati stratégiájukat. A többi befektetési butik, pláne bank, kicsit irigyelte is őket: ilyen szabad repülésre egyik hivatalos befektető sem vállalkozhatott. Igaz, a *high-tech* részvények hirtelen esése őket is megviselte, de ki tudták egyenlíteni egyéb – ugyancsak kockázatos – papírokkal, s legalább a pénzüknél maradtak. Ismerték a piacot, illetve a befektetők várakozásait, az előtt léptek még, mielőtt azok rájöttek volna, hogy mit is akarnak.

És akkor beütött a bomba. Az amerikai tőzsdefelügyeletnek feltűnt egy ártalmatlan papír, a Solvex, és volt néhány kérdése az angol tőzsdefelügyelethez. Azok meg hivatalból, minden vádaskodás nélkül, látni akarták a Fiba – a forgalmazó – mérlegeit. Innen már gyorsan peregtek az események. A Fiba együttműködött az angolokkal, akik meghökkenve látták a megengedettnél nagyobb kockázati papírt, s visszakérdeztek a DMG-re, ahol nem akartak hinni a fülüknek. Vizsgálatot rendeltek el a Peter Young keze alatt futó három alapnál.

Egy hét alatt kiderült a 180 milliós veszteség. De amíg vizsgálódtak, a piacon elterjedt a hír, hogy Young, a DMG meg a Fiba bajban van, és még 200 milliós veszteség keletkezett: ebben a hisztérikussá vált piaci helyzetben a várakozások megfordultak, és egyetlen derivatív sem jött be.

Peter Youngot felfüggesztették. Néhány felettesének is mennie kellett – csöndben, a bankszakma nem szereti a ribilliót. De a lényeget még ma – 1997-ben – sem lehet tudni, vajon a szép és okos menedzserfiú dolgozott-e saját zsebre, vagy sem, benne volt-e Langaker sötét ügyleteiben, vagy sem. Ugyanis azoknak a cégeknek a felét, melyeket Langaker megvételre ajánlott Youngnak, nemcsak az általa vezetett brókerház – a Fiba – forgalmazta, hanem ezekben a vállalatokban Langakernek tulajdoni része is volt. Vagyis neki nem lett volna szabad ezeket a papírokat forgalmaznia. Mondom, még ma sem

lehet pontos választ kapni ezekre a kérdésekre, mert az a derivatív forma (határidős játék), amit Young a DMG-nél kidolgozott, olyan bonyolult, hogy nem lehet szétválasztani a simlit az ügy tiszta hányadától.

*

Peter Young, a szép és okos menedzserfiú most ég és föld között lebeg. Igaz, hogy felfüggesztették, és vizsgálat alá vonták – az is lehet, hogy bűnvádi eljárás lesz az ügyből –, viszont tagadhatatlan: ő találta fel (legalábbis ő dolgozta ki) a technológiai részvényekkel való határidős játékot: azt a módszert, amivel azóta az amerikai tőzsdén már milliárdokat kerestek. Nevezetesen a várakozás – a remény – pontos nevesítését, csomagolását és árusítását. A technológiai részvénypakettek ma is a legkeresettebbek, főképp a tőzsdére való bevezetés előtt.

Csak annyi a különbség, hogy az amerikai kollégák már tanultak Peter Young esetéből, és jogilag precízebbre szabták ezt az áruféleséget.

Most viszont nem lehet tudni, Peter Young azért bűnhődött-e, mert elsőként játszott ezen a globális pályán, vagy mert simlisen oldott meg egy voltaképp nem tökéletesen simlimentes módszert.

BEVEZETÉS II.
A GLOBALIZÁLÓDÁS MODELLESETE: AZ ÁZSIAI VÁLSÁG

Mikor azon gondolkoztam, hogyan mutassam be legegyszerűbben, miről is akarok írni, akkor tört ki ez a krízis: nem volt éppen rózsás jelenség, sokan megégették magukat. Mi magyarok még valahogy épkézláb kecmeregtünk ki belőle. A könyv írása közben aztán napról napra változtak a szereplők, a számok, a helyszínek – Bangkoktól New Yorkig –, s rajzolódott ki megint csak napról napra a talány. Végül ez a válság (meg annak számos elágazása) kínálta a globalizálódás tán leginkább megragadható – mert megszenvedett – tünetegyüttesét.

A dolog azzal kezdődött, hogy Thaiföld pénzrendszere valamikor 1997 nyarán összeomlott. Az okokat keresve sok mindent találhatunk: a nagy fellendülés idején – hiszen még egy éve is ez volt a legsikeresebb „feljövő piac" (*emerging market*) – hihetetlen méretű beruházások indultak, ami felverte a telekárakat, az ingatlanspekuláció, a beömlő olcsó pénz és a hitelfelvételből finanszírozott beruházások luftballonná fújták fel a thaiföldi pénzgazdaságot. Ez a luftballon hirtelen kipukkadt. A bahtot – ami a dollárhoz volt kötve – le kellett értékelni (1997. július 2.), a tőzsde becsukott, a külföldi befektetők pedig kivonták pénzüket – majdnem úgy, ahogy két évvel korábban Mexikóban. A kormányzat előbb tömte tartalékait (15 milliárd dollár) a baht felvásárlásába – de rá kellett jönnie, hogy hiába. Pénzpiaci trendet ma már egyetlen kormány, nemzeti bank sem képes megfordítani.

A bajt a túlzott – és felelőtlen – kölcsönfelvételi politika, a túlköltekezés okozta. Ugyanakkor az ún. fundamentális mutatók (ipar, kereskedelem, mérlegek) még így sem voltak vészesen rosszak. Akárhogy is, Thailand összeomlott. Csakhogy a dominóelv is működésbe lépett: minden hétre jött egy-egy krach. A következő Malajzia volt, ami aztán kihatott Szingapúrra, Tajvanra, a Fülöp-szigetekre, Új-Zélandra, kicsivel később Dél-Koreára, sőt még Ausztráliára is (ez utóbbinak végképp semmi köze nem volt a régió gazdasági cirkuszaihoz). A tőzsde mindenütt 25–40 pontot zuhant, a szabadesés feltartóztathatatlannak látszott. Ekkor az IMF lépett. Japánnal és néhány, még talpon maradt távol-keleti országgal közösen összehozott egy 16,5 milliárd dolláros tőkeinjekciót, ám szigorú intézkedéseket kért Thaiföldtől – olyan Bokros-csomag-félét. Ekkor egy időre megállt a tőzsdei árzuhanás.

De csak azért, hogy pár hét múltán kezdődjön elölről: ezúttal a többieknél jelentkeztek a bajok. Malajzia lett a legsúlyosabb beteg, mert bankrendszere

és főképp vezetése nem tudta menedzselni a kialakult válságot. Igen ám, de e két országon kívül azok is belekerültek az örvénybe, akik egészséges gazdasággal rendelkeztek. Szingapúr vagy Új-Zéland pl. mintaország lehetne. Indonézia is csak úgy úszta meg a nagyobb robbanást, hogy még a válság kitörése előtt az IMF-hez fordult egy 46 milliárd dolláros restrukturáló támogatásért – amit meg is kapott.

A jelenség ismerős: ha egyszer elterjed egy országról, hogy bajban van, a pénzvilág az egész régiót bünteti. Bár mindez ismert, mégis *egy új mozzanatot, a globalizált gazdaságot hozta magával.* Ugyanis a távol-keleti események a fejlett országok tőzsdéit is megtámadták, amire addig nem volt példa. Korábban az volt a táncrend, hogy a Wall Street-i nyugtalanság előbb Londonra, majd a kontinensre, végül onnan terjedt Keletre – tehát az útja egyirányú volt. Ma – a globalizálódás következményeként – már megfordult a mozgásirány, ahogy mondják, ma már a farok is csóválja a kutyát: a délkelet-ázsiai válság átterjedt Londonra és New Yorkra, valamint az összes európai tőzsdére is. És megjelent a *pingpongeffektus:* amikor a Wall Streeten is kitört a pánik (október 22–23-án 6,8%-os áresés következik be), hatása pingponglabdaként azonnal visszapattant a Távol-Keletre. (Elemzők szerint ez az első Wall Street-i áresés váltotta ki a hongkongi krachot, *FT*, 1997. okt. 21.) A távol-keleti pánik hatása viszont ismét megjelent a londoni, New York-i tőkepiacon, tovább erősítve a recesszív folyamatot. A hatalmas intézményes befektetők ekkor mozdultak meg – elszakadt a cérna, és kiporszívózták a pénzüket Délkelet-Ázsiából.

De menjünk sorba. Augusztus végén Malajzia következik, ez már jelentősebb krach, mint a thaiföldi. (A maláj pénz, a ringit 15%-ot esett, a tőzsde bukott vagy 140 milliárd dollárt!) Ez ismét kihatott a világ tőzsdéire: Hongkong, a német DAX-index, valamint New York és London tőzsdemutatói 100–150 pontot zuhantak. Ezen belül a hongkongit érte a legnagyobb veszteség: 650 pontot vesztett.

Aztán még nagyobb csapás következett: a hongkongi dollár elleni spekulatív támadás, amit azonban a volt kolónia valutatartalékai és Kína 120 milliárd dolláros aranyfedezete végül is megvédtek. A spekulatív tőke úgy gondolta, ha a régió fontosabb pénzeit sikerült leértékelésre bírni, miért ne lehetne ezt megtenni a legfontosabbal, a hongkongi dollárral is? (A jelenség mögött az a pénztechnikai tény rejlik, hogy e régió valutáit igen szorosan a dollárhoz kötötték, ám közben e pénznemek – a gazdaságfejlődés következtében – túlértékelődtek. Ezt a túlértékelődést vette észre és „egyenlítette ki" a spekulatív tőke.) A roham viszont Kína intervenciója miatt leállt. A Mennyei Birodalomnak presztízsérdeke volt, hogy megvédje újonnan szerzett gyöngyszemét – és ebben a menetben nyert is. Csakhogy amikor a hongkongi dollár elleni támadás nem sikerült, akkor – 1997 októberében – jött a Hang Seng (a tőzsde) elleni, itt viszont 40%-os esést kellett lenyelni.

(Csak zárójelben: a pénz és a tőzsde elleni spekuláció között szoros összefüggés van. A külföldi befektető ugyanis átváltja dollárját a helyi valutára, így

vásárol az adott országban részvényeket – azaz befektet. Tegyük fel, hogy a befektető dollárja és a helyi pénz között 1:1 az arány, és vesz 1000 darab [10 buznyákos] részvényt. Mikor viszont azt látja, hogy a helyi pénz meginog – vagy a leértékelődés fenyegeti –, nem akar veszíteni. Ha ugyanis leértékelik a helyi pénzt, akkor az általa befektetett 10 000 dollár – 30%-os leértékelés esetén – csak 7000-et fog érni. Hogy ezt elkerülje, eladja a részvényeit, a kapott buznyákokat pedig visszaváltja dollárra, és távozik. Ez viszont azt jelenti, hogy a tőzsdéken részvényekből túlkínálat keletkezik – és esni fognak a részvényárak. Ez történt ezeken a „feljövő piacokon" is, így függött össze a helyi valuták romlása és a helyi tőzsdék összeomlása.)

De térjünk vissza a hongkongi tőzsdéhez. A Hang Seng leértékelődésének már súlyosabb hatása volt a világgazdaságra: a Wall Street az utóbbi évek legsúlyosabb veszteségét élte át, és az indexzuhanás végigsöpört a világ nagy pénzközpontjain – beleértve a magyar tőzsdét is *(l. az 1. ábrát)*.

*

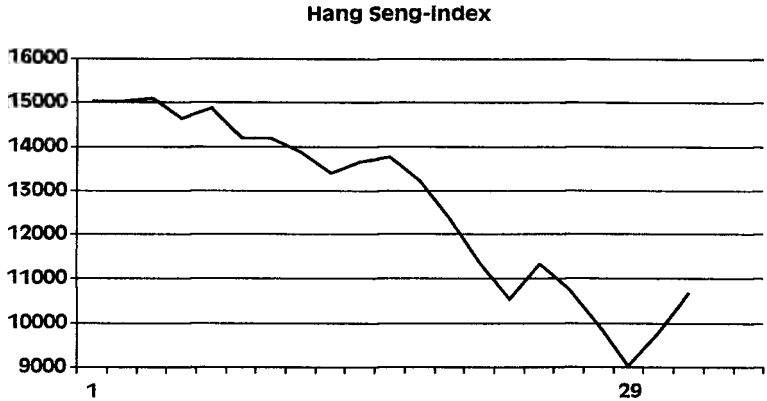
Ha e válság – ami már rég nem a feljövő piacok (az *emerging markets*) „hongkongi náthája", hanem a jen-régió világgazdasági próbája – mélyebb okait vizsgáljuk, először is azt találjuk, hogy elveszett a távol-keleti országok korábbi vonzereje, az olcsó munkaerő, és vele a beruházási paradicsom. Mivel mindenki ide fektetett be, itt is megdrágult a munkaerő, nehezebbek lettek a feltételek – és megindult a tőke lassú visszavonulása. Hosszú időn át viszont ez volt a beruházások Mekkája: mindenki ide akart bejutni, kerül, amibe kerül: a délkelet-ázsiai részvényeket, kötvényeket vették, mint a cukrot. Mert nagy megtérüléssel kecsegtetett, s a 90-es évek első felének gyors GDP- és világkereskedelmi fejlődésének 40%-át ezek a „feljövő piacok" adták. És a globális (deregulált) tőkeáramlás lehetővé is tette, hogy New Yorkban, Londonban vagy Tokióban majdnem azonos feltételek mellett lehetett – igaz: kínlódva, evickélve az állami tőkekorlátok között – belépni ebbe az aranybányába. *(l. a 2/a és 2/b ábrát)*.

Azzal azonban csak kevesen számoltak, hogy Thaiföld, Malajzia vagy akár a Fülöp-szigetek ugyan hihetetlen gyorsan robbantak be a modernizációs fejlődésbe, és rövidített pályán száguldottak felfelé, de ezek az országok ugyanakkor félfeudális, paraszti gazdaságokat cipeltek magukkal. Kuala Lumpurban épült a világ legmagasabb kettős toronyépítménye, valamint az az elektronikus város, ami a 21. század város-, üzlet- és bankszférájának modellje akart lenni – ám e kulissza mögött poros falvak, 20 milliós, kipufogógázoktól fuldokló nagyvárosok, akadozó közműhálózat rejlett. És egy olyan pénzügyi rendszer, amiben a gazdasági racionalitás, az ázsiai szorgalom és nepotizmus, (haveri hitelezés) keveredett. Csak a Kuala Lumpur-i kettős torony látszott, az olcsó és képzett munkaerő, a korlátlan befektetési lehetőség – nem csoda, hogy ezeknek a feltörekvő piacoknak tőzsdeindexe olykor 150%-kal is megugrott. Egyszóval: ha nem tartanám túlzásnak, azt is mondhatnám, hogy rá-

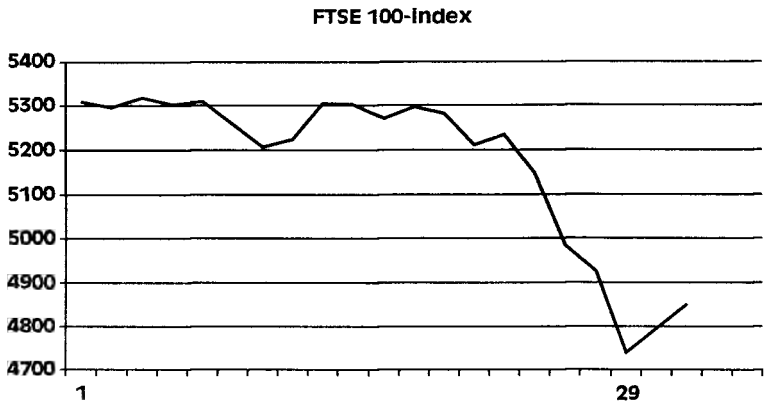
1. ábra

A „járvány" terjedése október hónapban Hongkongtól New Yorkig

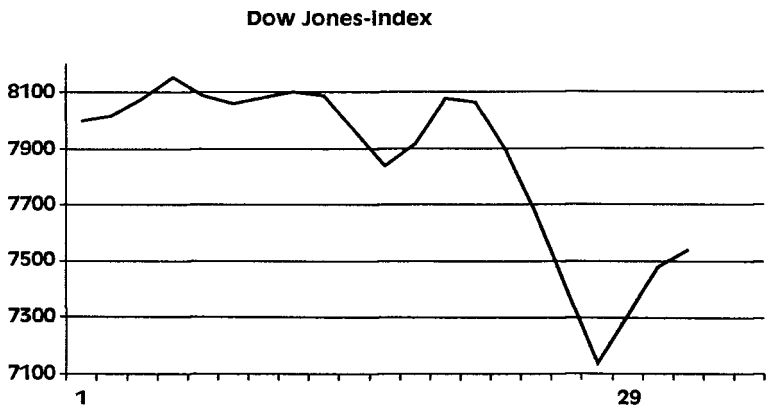
A hongkongi tőzsde:



A londoni tőzsde:



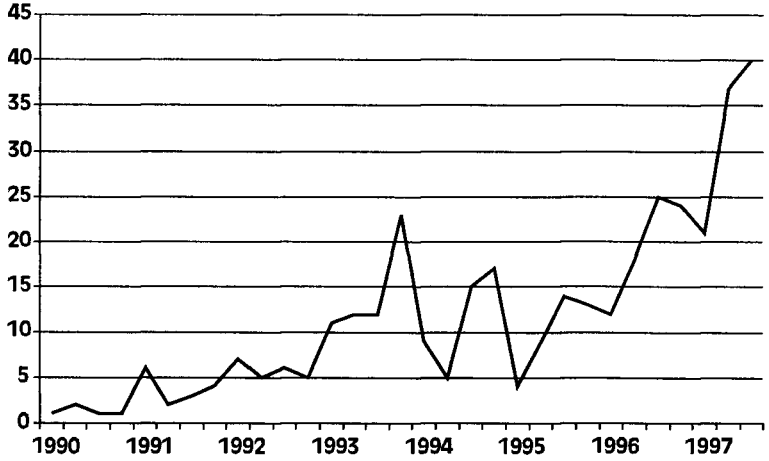
A New York-i tőzsde:



(Forrás: *Financial Times*, 1997. okt. 31.)

2/a. ábra

A külföldi közvetlen beruházások alakulása Délkelet-Ázsiában (milliárd dollárban)

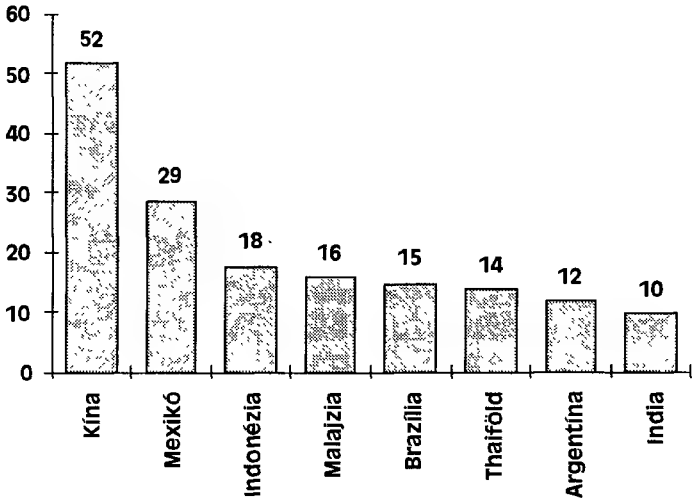


(Forrás: *The Economist*, 1997. okt. 25.)

1995 után a beruházások volumene emelkedett, az üteme felgyorsult.

2/b. ábra

A külföldi (magán-) befektetések elosztása
(FDI: *Foreign Direct Investment*)
1996-ban (milliárd dollárban)



(Forrás: *The Economist*, 1997. márc. 3.)

Ekkor még tartott a „Kína-szindróma", de még nem tört ki a délkelet-ázsiai válság. De így is látszik, hogy dőlt a pénz a frissen felfedezett befektetési lehetőségekbe. Akkor kényeztették őket.

juk tukmálták a pénzt, amivel aztán könnyen is bántak. Ezt nevezem invesztíciós túlnyomásnak. Most ez ütött vissza: miután a túlzott reményeket nem tudta teljesíteni a régi, beköszöntött a kijózanodás kora, ráadásul ismét szélsőségesen. Ha valami *kicsit* nem megy, akkor *nagyon* menekülünk, és *mindent* kiporszívózunk.

Ne feledkezzünk el az ún. *Kína-szindrómá*ról. Kína 1993-ban leértékelte a jüant, és ezzel hihetetlen versenyképességre tett szert, amit viszont a „kis tigrisek" nem vettek észre – pontosabban, nem hitték el, hogy az agyaglábakon álló kolosszus képes lesz beleszólni a nagy játékosok üzleteibe. Mikor aztán közeledett a hongkongi átadás, robbant az időzített bomba, kiderült, hogy a kis tigriseknél is van olcsóbb, és főleg nagyobb piac, olyan első ligás pénzpiaci háttérrel, mint amilyen Hongkong, ami mindenkit ver. (Pedig már Sanghaj – Kína korábbi pénzügyi központja – sem volt akármi!) Szóval kiderült, most már nem Tajvan, Dél-Korea vagy Szingapúr a csillag. Először a koreai autógyártással lettek bajok, aztán a tajvani export kezdett fuldoklani – de akkor még senki sem sejtette, hogy ezek az események valahol összefüggnek. Erre csak akkor derült fény, mikor a *ragály ázsiai válsággá fajult.* Ahhoz kellett ugyanis hozzászokni, hogy mostantól kezdve Kína nemcsak egymilliárdos felvevőpiac, nemcsak katonai nagyhatalom, hanem a világ munkaerő- és pénzpiacán is olyan játékos lesz, amellyel számolni kell. S aki erre nem figyel, veszteségként áll fel az asztaltól.

*

De van itt még valami, amire ez az egész dél-ázsiai és globális járvány rátelepedett. Ez pedig a fejlett országok – elsősorban persze a New York-i – tőzsde-túlértékelődése. A Dow Jones-index – a New York-i tőzsde legfontosabb mutatója – az elmúlt két év alatt 3000 pontot emelkedett. Majdnem exponenciálisan értékelődtek fel a részvények. (Éves átlagban 40%-ot, a történelmi átlagnövekedés 16% volt.) A közgazdászok már a 7000-es álomhatárnál (amit a Dow Jones-index 1997 februárjában ért el) arról beszéltek, hogy itt van a hét esztendeje tartó ár- és profitnövekedés vége, néhány hét múltán össze fog omlani az egész. Aztán megszokták a magasságot, és a pár hónap alatt elért újabb csúcsot – a 8000-et – már minden ünneplés nélkül hagyták maguk mögött. E példát követve, a fejlett országokban ugyancsak meglódultak a részvényárak. Már olyan közgazdasági elmélet is megjelent, ami azt állítja, hogy vége van a ciklikus fejlődés korszakának, most már csak a végtelen kaszálás jöhet, sohasem fog megfordulni a részvényárak emelkedése.

De azért a *Der Spiegel* valamikor júliusban címlapsztorijában megírta a német brókerek közérzetét: reszkető kézzel kötjük a nyerő üzleteket, mert tele van a nadrág... Senki sem tudja, mikor áll fejére az egész, és köszönt be a Nagy Összeomlás. Ami felmegy, az le is jön – idézte az egykori bölcsességet a *The Economist.* De a gyakorlat azt mutatta, a Nagy Pénz csábítása erősebb: a tétek emelkedtek, a tőzsdeindex meredeken ment felfelé. A Dow Jones 1997 szep-

temberében már 8500-on állt. Aztán jött egypár csúnya péntek – érdekes, mindig pénteken esnek az árak! –, egyszer 160 pont körül, egyszer több mint 200-zal esett vissza az index, amit egy-két napos késéssel követtek az európai tőzsdék is. A történetek a „fekete péntekről" szóltak. Majd – mint említettem – most, amikor Délkelet-Ázsiában minden felfordult, és a pénzt kivonták az ottani piacokról – a New York-i tőzsdére vitték, és ismét megindultak felfelé az árak. Majd október és november elején újra zuhantak. Így aztán még 1997 decemberében is érezni lehet a válság utóhatásait. (Sőt, újabb fejleményei is lettek.) És vigyázzunk: még mindig túl van értékelve a New York-i tőzsde...

*

E sorozatban külön történet a dél-koreai válság: a *won* leértékelése és a szöuli tőzsdekrach (no meg a hatalmas *csaebolok* – ipari konglomerátumok – sorozatos csődje, az általuk felvett tetemes külföldi kölcsönök – rövid lejáratú, 97 végén esedékes 100 milliárd dollár, a teljes vállalati adósság 140 milliárd dollár). Ennyi pénz legfeljebb akkor van a piacon, ha az IMF és az ázsiai országok jobban félnek a teljes államcsődtől, mint egy átmeneti válságtól, és összedobják ezt a summát, ha egyáltalán képesek rá. Összeomlott az ingatlanpiac is, és az IMF által eddig beígért segítség (57 milliárd dollár) mértéke már jelzi, hogy ezúttal nagyságrendileg fontosabb játékos agóniájáról van szó.

De ez a hatalmas összegű mentőövdobálás több szempontból is kétes játéknak tűnik: az IMF pénze már elfogyott (a Koreának szánt mentőcsomagban már csak 21 milliárddal szerepel, a többit a Világbank, az ASEAN és a fejlettek dobják össze) – de egy esetleges dél-amerikai válságra már nem sok pénze marad. A segélycsomag más szempontból is fordulópont a globalizálás történetében. Igaz ugyan, hogy az IMF mindenféle drasztikus (modernizációs) rendszabályt követelt – a nyugati tőkebehatolás liberalizálását, pénzügyi fegyelmet, bankok bezárását (eddig tizenhat pénzintézetet zártak be), elavult konglomerátumok felszámolását, állami takarékosságot stb. –, de akkor is: a mentőcsomag nagysága (minőségileg több, mint amit Mexikóinak nyújtott) kétkedést keltett a közvéleményben. Kilátszik a lóláb: itt nem egy régiót, egy országot mentettek meg, hanem a befektetőket védték, és a jövő *lukratív* befektetési lehetőségét biztosították. Mert ha ide nem áramolhat továbbra is pénz, akkor marad a parkolópályá, a kisebb megtérülés, a lanyha pénzpiac.

Nekem az lett gyanús, hogy a Délkelet-Ázsiából menekülő pénz hirtelen megtorpant és visszafordult, s a közönyös New York-i tőzsdeárak ismét viharosan kezdtek emelkedni. A gazdasági sajtó pedig – kivéve a Dél-Koreáról szóló egyre rosszabb híreket, csődjelentéseket – egyik napról a másikra optimista lett. (Az *FT* azt írja pl. 1997. dec. 8-án, hogy máris feltámadt az *emerging market*, ismét minden OK, nyomhatjuk tovább a pénzt ezekbe az „egzotikus országokba".) Ilyen gyorsan lehet váltani temetésről esküvői lakomára?

De ez a játék azért is fura, mert a délkelet-ázsiai válság kb. 3000 milliárd dollárjába került ennek a régiónak – ami hatalmas veszteség, majdnem-ka-

tasztrófa –, és most mégis megint beindul a verkli. Úgy érzem, itt egy villanás erejéig a globalizálás lényegére vetült fény: a *Nagy Átszivattyúzás*ra, a Nyugat–Kelet tőketranszferre, a helyi és fejlett országokbeli befektető csoportok közötti helycserére, az „egyik zsebből ki, a másikba be" játékára. De erre majd csak az ötödik fejezetben fogok visszatérni.

*

Japánnal és Dél-Koreával a világ második és tizedik legnagyobb gazdaságát érte el a globalizálódás kíméletlen követelményrendszere. Ez a rendcsinálás minőségileg más, mint ami a „feljövő piacok" esetében történt. A válság, ami egy apróságból (Thaiföld) indult el, most – úgy tűnik – az egész *ázsiai fejlődési modellt kérdőjelezi meg*. Ennyiben a jelenség a globalizálás gőzhengerének – átmeneti – „győzelmét" szimbolizálja. Nem lehet más úton járni: az a fajta gazdálkodási szisztéma, ami 8–10%-os fejlődést produkált még pár éve is, ma már nem működik. Elsősorban persze gazdasági okokból: az extenzív fejlődési szakasz lezárulóban van, túlkapacitás jött létre, ezt a beruházást már képtelen volt használni a gazdaság – ami jó volt 1989-ben, az már sok és ráfizetéses lett 1997-ben.

Egyébként meg azért vált tarthatatlanná, mert szemben állt a modernizációval: e hihetetlen fellendülés fenntartója a családi hitelezés, a titkolódzó, átláthatatlan könyvelési rendszer, valamint az állami diktatúra, feudális társadalmi rendszer és hipermodern gazdaságstruktúra elegye volt, aminek részeként említhetjük a külföldi tőke korlátozását, sőt kirekesztését. (Dél-Korea csak most egyezett bele, hogy 51% fölé megy a külföldi tőkerészesedés engedélyezésével – de nemigen fogja engedni a teljes liberalizálást: a harc tovább fog folytatódni...) Bármint is: az „ázsiai csoda" a globalizálás alapelveibe ütközött, akadályozta a tőke, a pénz, az információ és munkaerő szabad áramlását.

E rendszerben nem lehet egy-egy alkatrészt úgy kicserélni, hogy utána minden változatlanul maradjon: a koreai *csaebolok* olykor irtózatos ráfizetéssel dolgoztak (a Hanbo acélgyár tízmilliárdos deficittel ment csődbe), amit viszont szépen el lehetett dugni a „kreatív könyvelés" ázsiai technikáival. Az igazság kedvéért azért el kell ismerni, hogy más *csaebolok* viszont messze lekörözték az európai vagy amerikai partnereiket. Nos ebben a menetben – egy időre? végleg? – győzött a globalizálás: az újkapitalizmus. Az angolszász modell. Ismét ömölhet a pénz – valamivel biztonságosabb csatornákon – a régióba...

*

Veszélyesebb ügy a japán válság mélyülése. Ez a felfordulás lehetetlenné tette a japán kormány számára, hogy végrehajtsa a pár hónapja megkezdett pénzügyi reformját. Most kellett volna bevezetni a Big Banget, hogy ti. ezután nem fogják megmenteni a bajba jutott bankokat, hagyják őket tönkremenni, azaz nagyobb pénzügyi fegyelmet igényelnek, s egyáltalán közelítik a japán pénz-

ügyi rendszert a fejlett országokéhoz. A délkelet-ázsiai válságon a japánok veszítették a legtöbbet – mivel a kis tigrisek beruházásait nagy részben ők finanszírozták, az ő pénzük is bennragadt a befuccsolt tőzsdéken.

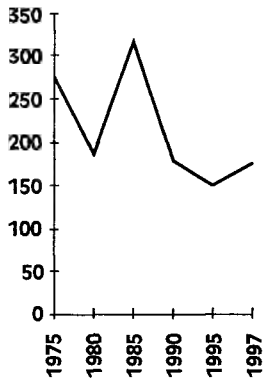
A válság itt is a telekspekuláció összeomlásával kezdődött. A fellendülés idején – ami tizenkét év feltartóztathatatlan előretörést jelentett (a további fejlesztések reményében) – felmentek a telekárak, az ingatlanokra viszont óriási kölcsönöket vettek fel (a bankok pedig fizettek...), és a könnyű pénz szárnyain a cégek repültek, repültek. Igaz, az eredmény is jelentős volt: hihetetlen technológiai fejlődés, exportteljesítmény, világhódítás. Továbbá e rendszer része volt az életfogytig tartó, biztos állás, a 2%-os munkanélküliség, a magas megtakarítási ráta, amiből a beruházásokat megindították: ez volt a „japán csoda".

Aztán jött a krach. A telekárak a pincébe zuhantak, a bankok semmit sem tudtak kezdeni a jelzálogként náluk lévő ingatlanokkal, a kihelyezett hitelek befulladtak. Jelen pillanatban legalább egy tucat bank áll a csőd szélén, s majd most derül ki, mennyit kell megmenteni, s mennyit veszni hagyni, hogy a beígért reformból legyen valami. (Jelenleg a kormány kb. 180–260 milliárdot költött a csődök kivásárlására, illetve a finánc-szféra konszolidációjára. Pontos adatokat persze nem lehet tudni...)

A globalizálódás itt is az ázsiai tőkefejlődés külön útját számolja fel. Amerika és a fejlett világ régóta készül e nagyvad befogására. A feladat bonyolult volt: úgy kellett megoldani, hogy azért a világgazdaság ne szenvedjen csorbát: a globalizált világban minden azonnal visszaüt. Nos, van olyan hipotézis, hogy a japán–amerikai párharc tetőpontja a jen 1995-ös túlértékelődése volt *(l. a 3/a*

3/a. ábra

A dollár árfolyamváltozása 1975–1997 között, (DM-ben)

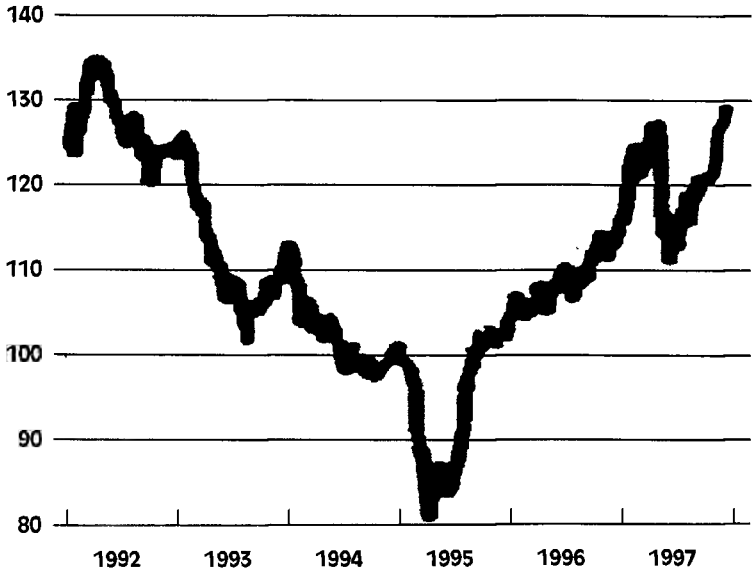


(Forrás: *International Financial Statistics*, 1997. 1.)

A dollárárfolyam Reagan alatt 3,17 DM is volt, 1996-ban 1,50 alá is csökkent. A változások egy-egy valutanemmel szemben olykor 100%-os fordulatot jelentettek, ami alaposan megkavarta a tőkepiacokat. Amit egyébként hol a jen-, hol a márkaövezet ellen használtak.

3/b. ábra

A dollár árfolyamváltozása a jennel szemben 1992 és 1997 között



(Forrás: *Financial Times*, 1997. dec. 2)

1995-ben az erős jen visszaszorította a japán exportot. 1996 végére stabilizálódott ugyan a jen (és az exportképesség), de a szigetország ezt a nagyméretű veszteséget nem tudta kiheverni. Egy évig még húzta – állami pénzek folytak a pénzpiacba –, aztán összeomlott előbb az ingatlanpiac, aztán – a jelzálogra kihelyezett, rossz kölcsönök miatt – a pénzügyi szektor. 1995 tavaszán akkora rúgást kapott a gazdaság legérzékenyebb pontja, aminek hatása végigsöpört az egész rendszeren, és a „japán csoda" – régi formájában – képtelen feltámadni.

és 3/b ábrát): a dollár 1992-ben még 135 jen volt, 95-ben már 80 jen lett. Amit az amerikaiak hagytak – vagy előidéztek? –, ki tudja? Aztán ügyesen visszafordították a trendet, nehogy nagyobb, a világkereskedelmet is érintő cirkusz legyen belőle. A jen túlértékelődése azonban lelassította a japán export-lokomotívot – két évig bírták szuflával, a kormányzat nyomta a pénzt a reálszférába, a pénzügyi szektorba – kb. 120–200 milliárd dollárt –, aztán két év múltán kifulladt az egész.

Bármint van is, nem akárhogy pukkadt ki a lufi: – Japánnak végig kell gondolnia az egész modernizáláshoz (globalizáláshoz) való viszonyát. Ez az ország ugyanis kétarcú nagyhatalom. Egyfelől: saját exportjait tekintve globális játékos, másfelől csak fokozatosan engedi be a külföldi árut, tőkét és információt. Még ma is érvényes a külföldi tőke, cégalapítás, devizakereskedés korlátozása, idegen befektetők behatolásának fékezése stb.; mindaz, ami a globális gőzhenger útjában áll. És persze ők sem akarják feladni eddigi külön útjukat: a glo-

bálisra való áttérés lassú, szerves – és általuk dominált – módszereit. Csak hát ez az új világ irtózatos satuba fog mindenkit, aki megpróbál ellenállni. Globalizálni pedig csak egyféleképpen lehet.

Japán nem vette észre, hogy *a globális tőke taktikát változtatott, kívülről kerítette be a szigetországot.* Direktben nem tudott behatolni (a japánok minden kaput szigorúan őriztek a „nyugati" tőkebehatolás ellen, ezért a kis tigriseket és a fejlődő országokat tették tönkre, vagyis Japán elvesztette legfőbb exportpartnereit, akikből eddig élt). Most aztán a globális játékosok addig fojtogatják, míg szép lassan fel nem adja az „ázsiai modell" immár akadállyá vált elemeit. A globalizálás szabad tőkeáramlást igényel, a multik korlátlan behatolását, kiegyenlített kereskedelmi egyenleget, normális jen–dollár viszonyt. Nos, Japán ezt a fordulatot nem vette észre. „Bár mindig arra törekedtünk, hogy a csendes-óceáni régió első számú hatalma legyünk, mégsem voltunk felkészülve arra, hogy érvényesítsük vezető szerepünket" – mondta a pénzügyminiszter. Más szóval túlságosan „japánok" maradtak – nem tudtak globális játékossá nőni. Egyébként így függ össze a délkelet-ázsiai válság és Japán sorsa: a 22-es csapdája. Japán csak úgy tud kilábalni a válságból, ha kihúzza a fejlődőket és tigriseket, de csak akkor tudja kihúzni őket, ha rendbe jön. A globalizálódás viszont egyiket sem engedi, amíg át nem áll az új időszámításra.

*

Ami Japánban történik, az valóban kiszámíthatatlan: a pénzügyi válság akkor mélyült el igazán, mikor a negyedik legnagyobb brókerház, a Jamaicsi összeomlott (1997. nov. 25.; 27 milliárd dolláros csődöt). A bukás azért veszélyes, mert korábban már több, kisebb brókerház és közepes bank is lehúzta a redőnyt. A Nikkei-index ismét tízéves mélypontjára zuhant, s helyenként a pánik jelei mutatkoznak, ami ebben az országban korábban elképzelhetetlen volt. Most fel van adva a lecke: ha a japán kormány ragaszkodik reformjához, tönkremegy a pénzszektor, ha kisegíti a legnagyobbakat – szavahihetetlenné válik, és minden marad a régiben.

Úgy látszik, a globális kihatások döntőek voltak. Az 1997 novemberében Vancouverben tartott értekezleten Amerika a kisegítés mellett tette le a voksot, mivel közvetlenül érdekelt Japán financiális talpra állításában. Ha ugyanis a szigetország – otthoni likviditási gondokra hivatkozva – kiszippantja az amerikai államkötvényekben elhelyezett pénzét (ami jelenleg 300 milliárd dollár), akkor a világ legnagyobb adós országában, az USA-ban bajok lesznek. (Köztudott, hogy Japán ezen a csatornán keresztül finanszírozza az amerikai deficitet...)

De a „vancouveriek" – a globális fenyegetettség okán – közvetve is érdekeltek voltak valamilyen normalizálásban: ha egy ekkora világhatalom kiesik, abból világi nagy krach lehet. Megint csak a pingpong-effektusnál tartunk: manapság ha baj van a világ egyik végén, a másik végén levő ország nincs már abban a helyzetben, hogy azt mondja: sírjon érte az ő anyukájuk. A baj is globális... Ami tegnap Délkelet-Ázsiában történt, folytatódott a közép-európai

pénzpiacon (1997 novemberében a régióban 25–35%-os volt a tőzsdeindex-zuhanás), majd – úgy tűnik – Dél-Amerikába költözött. A brazil és argentin tőzsdéhez hívták a tűzoltókat. De közben váratlanul Japánban lett nagy cirkusz. És még senki sem látja az alagút végét.

Nem is lehet látni. Mert ugyan az IMF sorra fizeti a csődbe jutott gazdaságok cechjeit – Thaiföldét, Malajziáét, Indonéziáét (43 milliárd!), majd Dél-Koreáét (57 milliárd!, minden idők legnagyobb mentőcsomagjával), de egyszer csak el fog fogyni a pénz. (Az IMF-nek 1997. november végére már csak 50 milliárdja maradt az addig befizetett 200 milliárd dollárból. Kérdés, ez a tartalék elegendő-e arra az esetre, ha netán Dél-Amerikában is kitör a cirkusz. *FT*, 1997. nov. 27.)

Arról nem is szólva, hogy az IMF közpénzekből – a tagországok befizetéseiből – jótékonykodik. Mi lesz, ha egyszer ezek az országok fel fognak lázadni? A bajbajutottak megsegítése ugyan globális érdek – de az újabb és újabb csődök „kiváltásának" az is lehet az üzenete, hogy csak tessék, tessék, a könnyelműség, a túlköltekezés, a bankrendszer trehánysága nem számít – ha baj lesz, úgyis kiváltanak.

*

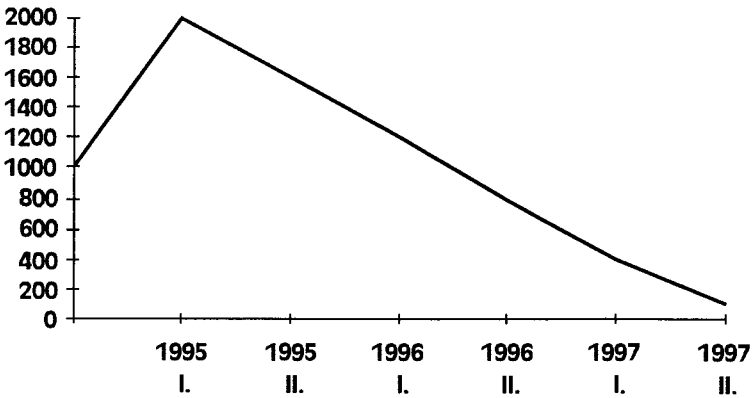
Ez a vázlat – talán – pontos, a büntetés ugyan túlzott, de aki rosszalkodik, mire számítson? Mégis, úgy gondolom, képmutató ez a játék. Most – tízévi fellendülés és befektetési láz után – a válságért mindenki a frissen iparosodó országok könnyelműségét, telekspekulációját, meggondolatlan, körültekintés nélküli hitelezési politikáját, fejletlen bankrendszerét stb. okolja. Csakhogy tíz éven keresztül épp ezek a tulajdonságok képezték azt a lehetőséget, hogy itt a befektetés 20–30%-os megtérülést hozott, viszonylag rövid – egy-két éves – idő alatt. Továbbá ezek a feltételek tették lehetővé, hogy a fejlett világban már nem befektethető pénztömeg – aminek egy része alkotta a repülő pénzpiacot – térhetett vissza a reálszférába, mert volt motívum, a magas megtérülés *(l. a 4. ábrát)*. (Ma már csak Kína csábít ilyen lehetőséggel, de már ott is kezdődnek a bajok.) Az *FT* már 1997. július 10-én a japán bankrendszer veszedelmes kockázatairól írt.

Mondom: képmutatás ez a kettős mérce. Mikor ezt a fejezetet írtam, visszakerestem az 1994-es, sőt még a '96-os *Economist*- és *FT*-cikkeket: csak felsőfokban írtak Thaiföld, és főképp Malajzia fejlődési csodájáról, valamint pazar befektetési lehetőségeiről. Ma szinte hihetetlen az a rövidlátás, ami ezeket az elemzéseket jellemezte: mintha az aranyláz kerítette volna hatalmába az elemzőket, elemi tényeket sem vettek észre. Amíg jól megy, addig mindent bele! Öntötték a pénzt, szinte rátukmálták ezekre az országokra. És volt értelme: az elmúlt öt évben a világ GDP-fejlődésének 40%-át a „feljövő piacok" gyors sikere, az általa generált beruházási láz, valamint a világkereskedelem ugyancsak 30–40%-os élénkülése, a pénzpiacok „robbanása" hozta. Aztán mikor beköszöntött a krach – amit felében-harmadában az oda ömlő pénz is okozott –, hirtelen mindenki „tudta", milyen dilettáns, felelőtlen, korrupt társaság her-

4. ábra
Nemzetközi kötvénykibocsátás a feljövő piacok *(emerging markets)* számára
(milliárd dollárban)

A pénzpiacok igazán 1995-ben fedezik fel a feljövő piacokat mint friss befektetési lehetőséget. A mozgatórugó: a fejlett országokban alacsony a kamatláb, míg az *emerging marketeken* 1995-ben az amerikai kamatláb dupláját fizették. 1996-tól kezdve azonban már csökkent a kamatláb – ami már jelezte a veszélyt –, a kötvényeket mégis vették: ömlött a pénz a feljövő piacokba. A kockázatot kevesen vették komolyan.

A kamatkülönbség alakulása bázispontokban:



(Forrás: *The Economist*, 1997. aug. 30.)

A görbe azt mutatja, hogy 1995-ben jelentősen nagyobb kamatnyereséget lehetett elérni a feljövő piacokon, ez a „prémium" azonban már 1996-ra csökkenni kezdett, 1997-re pedig eltűnt. A befektetési roham azonban folytatódott.

dálta ott a pénzt. És nem kis képmutatás kell annak feltételezéséhez, hogy a távol-keleti eredeti felhalmozást és hihetetlen gyors fejlődést a mai, legprecízebb elszámolási rendben lehetett végigcsinálni.

Pedig ha a sok Dr. Utólag tudná... Ezek az országok nem maradnak padlón. Ezt a Pulitzer-díjas Lewis M. Simons írja a *New York Times*ban, és tudja, mit beszél: 25 éven át tudósított Ázsiából. Szemben a mai rémült (vagy kárörvendő) kritikusokkal, szerinte Kuala Lumpurban igenis csodák történtek: koszos faluból modern világváros lett. És ezek a gazdaságok éppúgy ki fognak jönni ebből a válságból, mint ahogy Amerika felett is nyom nélkül múlt el az 1987-es tőzsdecirkusz. Van benne valami... (*New York Times*, 1997. dec. 1.)

*

21. századi játék. De ha Japán vagy a Bovespa komoly bajba kerül, akkor a Dow Jones is megbicsaklik, és a londoni vagy frankfurti tőzsde is kárát vallja. A BUX-ról nem is beszélek. Csak idézni tudom az egyik – megjelenése idején – naivnak tűnő könyv címét: „Túl messzire ment a globalizáció?"

A VIHAR UTÁN

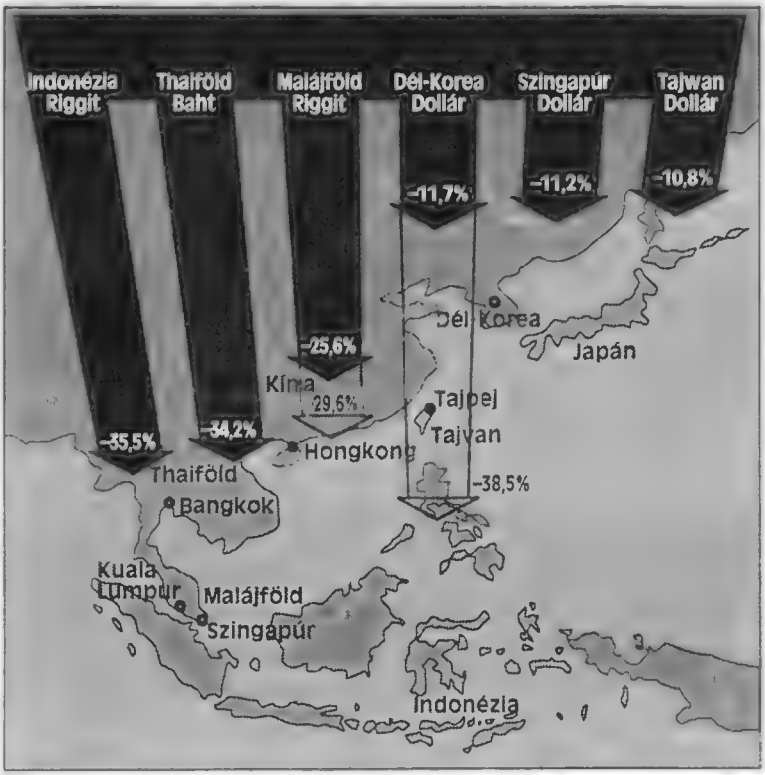
Ez volt decemberben. Mindenki azt hitte, egy gazdasági Csernobilnak vagyunk tanúi, minimum öt évig fű nem terem ezen a vidéken. Aztán 1998 januárjában azt írja a *Financial Times*, hogy Amerika néhány nagy multijának főnöke összeült, és arra az elhatározásra jutottak, hogy most kell beszállni a délkelet-ázsiai üzletbe: az árak a padlón vannak, az IMF feltételei között szerepel a dereguláció – azaz a külföldi tőkét be kell engedni, szemben a korábbi kvótákkal, kitiltásokkal. Itt az idő a piacfoglalásra: bagóért lehet kapni gyárat, kikötőt, telepet, zöldmezős beruházások lehetőségét, munkaerőt, licenszet. Most kell venni, mert soha nem lesz ilyen olcsó ez a régió, és gyorsan, mielőtt mások is felébrednek.

És mit tesz Isten, január végén már kezdett visszafelé áramlani a tőke: új befektetők tűntek fel, az IMF segélypénzei elrendezték a legfontosabbat: leértékelte a régiót, kiegyenlítette a valutaárfolyamokat, eltakarította a hullákat – azaz: előkészítette a terepet a fejlett országok bevonulására. Amit évtizedek diplomáciai csatái, külkereskedelmi tárgyalásai nem tudtak elérni, az most tálalva van. A *Financial Times* febr. 3-i számában a dél-koreai pénz, a won már egyenesbe jött, nemcsak megállt zuhanása, de állandósult a dollárhoz való viszonya, a többiek is kezdenek feltápászkodni, a tőzsdéken megindult a kereskedés, és az amerikaiakon kívül más befektetők is jelentkeznek. Láss csodát: a Csernobil-hatás csak hét-nyolc hónapig tartott. Igaz, 500–1000 milliárdra becsülik a tőkeveszteséget, de mások fizették. Most a globális versenyzők előtt nyílt meg a pálya. Mintha kiderült volna: az egész válság csak a globalizálás útjában álló akadályok áttörésére kellett. Senki sem akarta így, e fordulatnak

nincs valami szuperanyaga, sem szerzője, aki kitalálta és levezényelte – a globális erők ellenállhatatlan dinamikája hozta így. A vesztesek sírnak, a nyertesek megkapják méltó jutalmukat. A G7 országok részvényárfolyamai is megugrottak. Lehet, még jön egy-két utólökés, de úgy látszik, nagyjából abbamaradt a földrengés. Jöhet a következő: másutt, másképp, más nyertesekkel/vesztesekkel.

Áttekintés

Két hónap története: a helyi valuták gyors leértékelődése



(Forrás: *Der Spiegel*, 1997. 45. sz.)

A fekete nyíl november 5-ig, a világos december 15-ig mutatja a helyi pénzek értékvesztésének százalékát. Mi jön még? Mert nincs vége...

ELSŐ FEJEZET.

MI MICSODA ÉS HOGYAN?

GLOBÁLIS LETT A VILÁG

Ez a kifejezés azt jelenti, hogy a pénz, az információ, az áru és a munkaerő szabadon áramolhat – határok, régiók, kontinensek nem jelentenek már akadályt. S ennek következtében, ha a világ egyik végén történik valami, annak hatását azonnal lehet érezni a másik végében. Korábban nemzetállami mederben folyt a tőke fejlődése, a világkereskedelem szigorúan elkülönített egységek között zajlott, bár voltak multinacionális vállalatok (Shell, GM), amelyek minden egyes országban külön licensz alapján tevékenykedtek, és a helyi leányvállalatokban az otthon megtermelt árukat adták el. Aztán nagyjából huszonöt éve fellazultak ezek a kötöttségek: ma már az egyik államban ott dolgoznak a másik ország gyárai (a Volkswagennak pl. 26 országban van termelőegysége; japán autógyárak épültek Amerikában: a kocsikat nem a szigetországból importálják, azt adják el, amit ott, az USA-ban csináltak). Ez már lényeges különbség: a globális tőke – ha egy pillanatra feltételezzük a végső, ideális állapotot – egyetlen gyárnak, egyetlen piacnak és egyetlen munkaerőforrásként használja a világot.

Emellett minden fontosabb ország tőzsdéjén külföldi cégeket is jegyeznek (a pénzáramlás egyben az információ gyors és szabad terjedését is jelenti!), vagyis a pénzeddel oda mész, ahol a legkisebb ráfordítással a leghatékonyabb lehetsz. Ebből az következett, hogy a fejlett országok legtehetősebb vállalatai egy másik kontinensre költöznek, mert ott kedvezőbbek az adózási viszonyok.

De megváltozott a terminológia is: régen GNP-ben számoltak (*Gross National Product* = Nemzeti Össztermék), ami azt jelentette, hogy amit az adott országban termelnek, azt a helybeliek állítják elő. A GDP (*Gross Domestic Product* = Hazai Össztermék) már az új helyzetet rögzíti: minden ebbe a kategóriába tartozik, amit az országban termel, akár a hazai, akár a külföldi gyártó. Mert exponenciálisan nő a multik száma: 1969-ben még csak 7000 volt belőlük, 1995-ben már 40 000, a világ GDP-jének egyharmada van a kezükben.

Az igazi csábítást az a körülmény jelentette, hogy a globalizálással az egyes országok kormányai hozzájuthattak a nemzetközi pénzpiac tartalékaihoz. Korábban nagyjából annyit lehetett költeni, amennyit odahaza megtermeltek, most *a globális pénztömegből lehet kölcsönözni* (Hans-Peter Martin–Harald Schumann [1996], 96. o.). A német egységet pl. kétharmadában külföldi pénzből – államkötvények eladásából – finanszírozták. Ezzel jelentős mértékben megnőtt az egyes országok tőkebevonási lehetősége – amivel élnek is. Ugyanak-

kor David C. Korten azt is kimutatta, hogy kezdetben nemigen akartak külföldi kölcsönöket felvenni, így meg kellett teremteni a „hiteligényeket" (Korten [1997], 127. o.). Aztán már minden megy, mint a karikacsapás: a fejlődő országok gyorsan adósodnak el. Csakhogy ennek ára is van: a tőketranszferben részt vevő országok belépnek a nemzetközi kamatláb-hierarchiába – többé nem saját gazdaságuk határozza meg saját valutájuk kamatlábát, hanem nemzetközi erőviszonyok, értékelőcégek (pl. a Moody's), tehát a globális piac. Közben pl. az olcsón felvett kölcsönök „ára" hirtelen felszökik.

Ezt a radikális változást az tette lehetővé, hogy az elmúlt húsz évben leépültek azok a jogi korlátok, melyek korábban szigorúan védték egy-egy ország gazdaságát a „külföldi" tőke, befolyás, munkaerő-áramlás vagy tőke- és pénzkivitel, illetve -behozatal ellen. (Így pl. nemcsak a kommunista országokból volt tilos valutát kivinni, bizonyos limit majd minden fejlett országban védte a hazai valutát, ami sok helyütt még ma is így van.) Ezeket a szabályokat fokozatosan eltüntették, és ma már a tőkeáramlásnak szinte alig van akadálya: a hongkongi tőzsdén dél-afrikai bányát vehetek, bár Utah-ban lakom...

A berlini fal leomlása után az áruk szabad áramlása sem okoz gondot. A legnehezebben a munkaerő szabad áramlása valósul meg. Ennek két oka is van. Egyfelől kulturális tényezők akadályozzák: az emberek nemigen költöznek olyan helyre, ahol idegen kulturális, vallási szokások közé kerülnek, gondoljunk a vendégmunkás-életforma viszontagságaira. Másfelől a befogadó országokban jelentős feszültségekhez vezetett a beáramló olcsó munkaerő. (A mexikói bevándorlókkal az amerikai hatóságok küzdenek, Franciaországban az Afrikából érkezettek ellen a jobboldal szervez tüntetéseket...) E téren számos formális és informális akadály nehezíti a forgalmat, s ezek valószínűleg meg is maradnak. (Amerikai közgazdászok ezért nevezik az európai munkaerőpiacot „kevéssé flexibilis"-nek, valamilyen súrlódás azonban mindenütt akad.) Ezért van az, hogy inkább a tőke megy oda, ahol olcsó a munkaerő: nem a munkás, hanem a gyár költözik.

A jogi és pénzügyi szabályok fellazítását (ezt nevezik *dereguláció*nak) két mozzanat gyorsította: egyfelől az információs forradalom, azaz a gyors tempójú komputerizáció, a hálózatok birodalmának kiépülése, valamint – történelmileg – a kommunizmus összeomlása, illetve a rendszerek versenyében a kapitalizmus győzelme. Mindez együtt hozta létre az új, globális világrendet.

A tőke világának globalizálódása napjaink csendes forradalma: a nemzetállamok megszűnnek mint gazdasági egységek – olykor úgy, hogy az érintett kormányok sem veszik észre, csak akkor döbbennek rá erre a tényre, mikor a világméretű tőkepiac egyszerűen átnyúl szuverenitásuk felett. Ennek következtében a politikai szféra súlya, befolyása, társadalomalakító szerepe defenzív lesz, minimalizálódik, vagy egyre kaotikusabbá válik. Hiszen a sorsdöntő ügyekben való választás kikerült a politika kezéből. Ma egy jól megszervezett spekulatív gazdasági manőver többet képes rombolni/építeni, mint bármely kormány. Példával: mikor Németországnak jól ment – akkor a DM védelmében, az infláció ellenében – magasan tartotta a kamatlábat, amivel az EU or-

országai – akiknek kamatláb-politikája a márkához volt kötve – kínos helyzetbe kerültek: tőkehiány keletkezett, s vele munkanélküliség. Hiába akart a portugál vagy francia kormány kedvezőbb, vállalkozásbarát politikát indítani, ezt lehetetlenné tette az európai pénzpiacon kialakult kamatszint, amit a Bundesbank határozott meg.

De átrendeződik a fejlett–fejlődő országok hierarchiája is: a fejlett országokban a kiköltöző gyárak miatt magas a munkanélküliség, ennek következtében stagnál az életszínvonal, a fejlődők viszont – nem utolsósorban az odaömlő tőketömeg miatt – gyorsan törnek előre (lásd Kína hihetetlen fejlődését az elmúlt tíz évben: évi 12–15%-os éves GDP-növekedés!). Ebben a folyamatban hagyományos iparágak tűnnek el, és a fejlődést tudásintenzív iparágak, az információs társadalom igényei dominálják. (Ki hinné, hogy India szoftver nagyhatalom, hogy pl. a Swissair egy kis indiai faluba repíti feldolgozásra a teljes jegyanyagát, ott pár óra alatt végeznek vele, majd a kész munkát szatelliten visszalövik Svájcba.) De ilyen a géntechnológia, valamint a szofisztikált pénzügyi szolgáltatások egyre növekvő – laikusnak már rég áttekinthetetlen – rendszere; és persze előretört a szimbolikus hatalom is (lásd pl. a televízió, a komputer és a telefon összefonódását: a jövő évezred üzleti reménységét), s vele a tudásipar, a posztmodern világ virtuális fóruma (a reklámtól a filmen át a magazinkultúráig, a virtuális valóság különféle alkalmazásáig). Mindez olyan gyors tempóban történik, hogy ami igaz volt 1972-ben – a Bretton Woods-i egyezmény felmondásának évében –, arra már a 80-as években sem emlékeztek, a 90-es évek pedig már olyan kódrendszerrel él, amit még a vele dolgozók is csak tanulnak. Az új rendszer lekörözte működtetőit. Erre sem volt még példa.

Már eddig is látható, hogy a globalizálódás ugyan egyszerű jelszónak tűnik, mögötte azonban a világ hihetetlen méretű átrendeződése – közelebbről a tőkék, tőketulajdonosok, régiók és földrészek átértékelődése – rejlik. Ezért ennek a folyamatnak nemcsak előnyei vannak, ára is tetemes, vesztesei nagyobb számúak, mint nyertesei. Ez a könyv elsősorban e ráfizetés tételeit akarja sorolni, a következő évtizedekben ugyanis már mindnyájan ezt fogjuk törleszteni – nemcsak mi, közepesen fejlett régió lakói, hanem a G7 országai is.

Mert a globalizálódás – Joseph Schumpeter osztrák, majd amerikai közgazdász szavaival – „pusztító teremtés", amiért a fejlett világ is nagy árat fizet. Először is az ipar a már említett kivonulásával, ami az anyaország dezindusztrializálódását jelenti. A nagy cégek – a magas munkabérek, adók, járulékos költségek miatt – olyan országokba viszik üzemeiket, ahol mindezt százszorta olcsóbban kapják meg. A kiköltözés főképp Németországra igaz – ott a legmagasabbak a szociális, és az ún. rárakódó bérköltségek, de a meneküléstől a franciák és a Benelux országok is szenvednek. A legolcsóbb befogadók természetesen a távol-keletiek (pl. Vietnam) és Kelet-Európa országai. (A különbség errefelé tizenötszörös, Ukrajnában már harmincszoros, Távol-Keleten olykor nyolcvanszoros. Ami azonban épp a napokban kezd kiegyenlítődni: a nagy konszernek már panaszkodnak, hogy hihetetlen gyorsasággal drágul a

munkaerő Indiában, Thaiföldön, s főleg Kínában. Mint a bevezetőben láttuk, többek között ez is közrejátszott a délkelet-ázsiai válságban.) A költözés célországát illetően azonban Anglia és Amerika is számba jöhet: az angolszász gazdaság ugyanis a 80-as években leépítette a „szociális államot", visszaszorította a munkabéreket – így ismét versenyképes lett. Nem véletlen, hogy Amerikában 5,6%-os a munkanélküliség, szemben az európai 12% körülivel. Ennek viszont az volt az ára, hogy, mondjuk, a 10 dolláros órabéreket megszüntették, a jónépet kirúgták, majd aki akart, visszajöhetett 5–6 dollárért.

Ha a gyár kiköltözik, két cechet hagy maga után: az államnak kell fizetnie az általa teremtett munkanélküliséget, ugyanakkor a kincstár elesik a cég által korábban megtermelt adóktól. A Siemens 1995-ben még 7,4 milliárd DM adót fizetett, majd ezt megunta, gyorsan kiköltöztette termelőegységeit, és 1996-ban már csak 450 millióval járult az államkasszához. Egyes elemzők szerint az adóbevétel az elmúlt tíz évben 50–80%-kal csökkent Európa-szerte. A csökkenő adóalap a szociális állam zsugorodásának egyik legfontosabb tényezője, plusz a különbséget a bérből és fizetésből élőkre lehet csak terhelni. Ez a globalizálódás legkegyetlenebb következménye, elágazásaival még fogunk találkozni.

A második következmény a jövedelmek világméretű átrendeződése, azt is mondhatnám, negatív kiegyenlítődése: mivel a bérek terén Vietnam versenyez Németországgal, az egyensúly pár év múltán a kettő közti átlagban fog beállni, vagyis Németországban minimum egyharmadával fog csökkenni az átlagbér, Vietnamban pedig valamennyivel nőni fog. (Nem egyharmaddal, a különbség egy része a globális játékosok prémiuma.) Ez az eltolódás az egykori „harmadik világ"-nak előnyös, de katasztrófával fenyeget a fejlett országokban: a társadalom nem fogja lenyelni a lefelé nivellálódást, az életminőség romlása ellen heves tiltakozások fognak kirobbanni – ezekből már ma is kaptunk kóstolókat, pl. a francia választásokat megelőző sztrájkokban. Ugyanakkor a fejlett országoknak morálisan egy szava sem lehet: a sokáig megoldhatatlannak tűnő Észak–Dél konfliktus – a gazdag és szegény országok behozhatatlan különbsége így fog relativizálódni. Más kérdés, hogy ebbe a váltásba egy civilizáció fog beleroppanni.

De a jövedelmek átrendeződése a tőkét sem kíméli: a nyertes országok, a nagy globális játékosok (elsősorban Amerika) jelentős tőketöbbletet képesek átszivattyúzni a többi fejlett országból: a különböző régiók tőkéi egymással is harcban állnak.

Az sincs kizárva, hogy a globalizálódás ilyen irányú tendenciájával szemben a fejlett országok protekcionista lépésekre szánják el magukat (a mai jobboldali pártok programja már erről szól), és ismét vissza fogják állítani az országhatárokat. A „vásárolj francia (magyar, német stb.) árut", „ne foglalkoztass idegent", „legyenek kvóták bizonyos áruféleségekre" már ma is létező jelszavak. Drasztikusabb alkalmazásuk viszont kétes politikai eredményekhez vezethet. Végül is ezen az úton visszavonódik a globalizálódás minden vívmánya.

A legveszélyesebb újdonság a spekulatív tőke szabad áramlása, ami néhány nap alatt tönkretehet egy-egy masszív, jól működő gazdaságot. Legalábbis ez

volt a mexikói válság (1995) tanulsága: a fellendülés jeleire a spekulatív tőke – rövid távú tőzsdei befektetések tömege – áramlott az országba, majd mikor túl sok lett a „forró pénz", a tőzsdei árfolyamok a csillagokba szöktek – az okosok már látták, hogy baj lesz, és egy pillanat alatt kivonták a teljes spekulatív állományt. És persze menekült az a devizatömeg is, ami a megrémült polgár tulajdonában volt: nem csoda, ha a mexikói pénzgazdaság összeomlott. Nem azért, mert rosszul teljesített – bár nem volt hibátlan –, hanem mert a nemzetközi pénzmozgás ilyen nyomokat hagyott maga után. Amerika és az IMF viharsebesen teremtett elő 20–30 milliárd dollárt: Mexikó túl nagy ország, összeomlása dominóeffektust válthatott volna ki a pénzvilágban.

S végül, most kezd igazán érvényesülni a „győztes viszi a kasszát" elve: csak nagynak érdemes lenni, ők nyernek – a kicsik rovására. A globalizálódás elsősorban Amerikának kedvez – övé a vezető valuta, ő a világpiac meghatározó nagyságrendű játékosa és a világhatalmi játékok mozgatója. A piac ugyan önszabályozó, de Amerika még jobban tud szabályozni: a dollárárfolyam többékevésbé a Fed (az amerikai központi pénzintézet, a *Federal Reserve Bank*) kezében van, s ha az amerikai gazdaság érdeke az export feltornázása, akkor alulértékelt dollár fog a piacokon szerepelni. Ezért tapasztalhattuk azt a hihetetlen skálájú ingadozást, ami 1985 óra jellemezte a dollárkurzust: Reagan alatt 3,17 DM volt egy dollár, majd a '90-es évek elején 1,40, '97-ben ismét jelentősen erősödött; mikor e sorokat írom, 170–180 DM körül ingadozik. (És még mindig alul van értékelve...) Amerika mint a világ vezető valutájának birtokosa egyedül is képes a dollárárfolyam befolyásolására, s ezzel olyan vagyonátcsoportosítást tud előidézni, amire még nem volt példa. (Ezzel fékezték le a német lokomotívot az egyesülés előtt, s ez volt a fegyver Japán ellen, mikor még féltek tőle.)

*

Nem hallgathatom el, hogy ezek mellé az alapfogalmak mellé több oldalról is kérdőjeleket tesz ki a szakirodalom. Először is a globalizálás vonulata „északi" jelenség: Afrika, s részben Dél-Amerika kimarad belőle. Ami azt jelenti, hogy az újkapitalizmus „leírta" Afrikát – nem lehet rajta segíteni. Másrészt a gazdaságtörténet kimutatta, hogy 1913-ig jelentős globális kereskedelem folyt: az angol világbirodalom vezetésével (sterlingövezet) Indiától és Ausztráliától a Karib-tengerig át- meg áthálózta a világot. (Ezt a tézist osztja Immanuel Wallerstein is, aki szerint a kapitalizmus kezdettől fogva globális jelenség volt.)

Ez a tétel – szerintem – két ponton támadható: a jelenlegi globalizáció volumene minőségileg nagyobb: az a tőketömeg, amit a világ különböző pontjain beruháznak vagy amit a különböző pénzpiacokon vendégszerepeltetnek, százszorosa az akkorinak. (Ráadásul akkor csak egy pénzpiaci központ volt: London.) A volumen egy ponton túl minőségileg új struktúrát hoz magával. És persze az informatikai robbanással jelentkező gyorsaság is ilyen tényező. Igaz, a selyemút, a tea vándorlása Ázsiából az európai reggelizőasztalokra is

globális jelenség volt, de ezt a fajta összefonódást – a reneszánsz óta – újabb és újabb forradalmak bővítették. Legújabban az, hogy ma már nemcsak egyirányú ez az utca: nemcsak nyersanyag jön a fejlődő országokból, hanem konkurens tőke is beszáll a nemzetközi versenybe. S végül: a mai globalizálódás már a teljes és kölcsönös függőség rendszerét alakította ki, ahol New York éppúgy függ Japántól, mint London Hongkongtól.

MESE A GLOBÁLIS SIMLIRŐL: A SUMITOMO-ÜGY

A tőke még nem is kapcsolt, mikor a nagy simlis üzleteket már rég globális méretekben kötötték. Ennek a transzformációnak modellesete a Sumitomo üzletház rézbotránya.

Bevezetés, újsághírszinten: Jasuo Hamanaka, a Sumitomo nevű japán óriáscég megbízottja, aki a fémtőzsdén „kavart" (vásárolt, eladott), 1990-től kezdve olyan mértékben halmozta fel a rezet saját (vagy cége) hasznára, hogy egy idő után már tőle függött a réz világpiaci ára. (Mint kiderült, 2 millió tonna rezet harácsolt össze – a világ éves rézfogyasztásának 20%-át.) Azaz az évek során sikerült hiánycikket teremtenie a rézből, és ezzel majdnem a duplájára emelni a rézárakat – beleértve a határidős, opciós, derivatív műveleteket is. A londoni piacon csak annyit tudtak róla, hogy *Mr. Five Procent* – úgy vélték, a piac 5%-a függ a viszonylag fiatal embertől. Később kiderült, hogy ennél jóval többet sikerült begyűjtenie: egy angol cég szerint a világpiaci forgalom 14–16%-a volt a kezében, mások szerint ennél is több. Lényeg az, hogy döntő befolyást tudott gyakorolni a piaci mozgásokra. (Mikor a botrány kitört, ezzel is védekezett: szerinte csak jótékony hatást gyakorolt az amúgy igen hevesen hullámzó rézárfolyamra, mióta kezébe vette a dolgokat, a rézár stabilizálódott. Azt nem mondta, hogy ezért a kedvezményért a világnak a normál ár dupláját kellett fizetnie...)

Hamanaka üzletpolitikája nem volt idegen a Sumitomo cég stratégiájától, bár ezt egy ideig kategorikusan cáfolták. Állítólag a 17. századtól kezdve foglalkoztak már (sikeresen) fémekkel, különösen rézzel, így Hamanaka úr sürgése-forgása ennek a tradíciónak volt folytatása. Mesterségesen teremtett rézhiányt. Az amerikai és német cégek – a legnagyobb felhasználók – csak szívtak, és nyomták az LME-t (*London Metal Exchange:* londoni fémbörze), csináljon már rendet, mert az nem létezik, hogy ilyen árak legyenek, meg ekkora hiány. Ám az LME hiába nyomozott, közben a hiány meg nőtt. Az LME, hogy mégis csináljon valamit, olyan cégeket büntetett, melyeknek nem sok köze volt e hiányhoz. Így pl. egy francia bankot – a Crédit Lyonnais Rouse-t, az LME tagját – százezer font bírságra ítélték. Semmi köze nem volt a hiányhoz. Csak Hamanakára nem gondolt senki.

(Egy kis kitérő a globális piac természetéről. Miután a réz ára tartósan magas maradt, a többi fémár is kezdett felfelé kúszni: hirtelen azok az árufélék lettek a sztárok, melyekkel azelőtt senki sem törődött – ólom, cink stb. A fém

– fém: a globális piac nagy egységekben gondolkozik. Most pl. a dél-ázsiai országok – úgy *en bloc* – vannak büntetésben, annak idején a fémeket – úgy *en bloc* – kellett szeretni. Egy darabig. Mert aztán kezdett kínos lenni a dolog: globális tőke is nehezen viseli a hiányt.

A manipulált üzlet virágzott, a réz – a hiánycikk – 1600-ról 2700 dollár/tonnára szaladt fel, mígnem néhányan átlátták, és megunták ezt a manipulációt: Soros György, valamint az ugyancsak amerikai Tiger Management *hedge fund* [fedezeti alap] – vezetője Julian Robertson – támadásba lendültek, és a határidős piacon irdatlan tőkeerővel arra fogadtak, hogy a réz ára vissza fog esni normál szintjére [*FT*, 1996. jún. 15.]. A lap szerint nem lehet tudni, mi is volt pontosan az ellenmanőver, a lap csak piaci pletykákra hivatkozik, miszerint *short selling*gel [rövidített eladással] kényszerítették esésre a Sumitomo-árakat.) Kemény csata volt, Sorosék győztek: a pénzügyi manőver következtében a réz is előkerült, legalábbis a piacon egyszerre túlkínálat keletkezett – Dél-Amerikából. Az árak összeomlottak. 1996 májusában még 2700-on állt a réz, június elején már csak 2100-on, majd egy időre 1900 alá esett. A Sumitomo az árzuhanáson – az első becslések szerint – 1,8 milliárdot veszített. Mikor aztán mindent összeadtak, majdnem négymilliárdot tett ki a kár (*FT*, 1996. jún. 22.). A fő tételeket az adta, hogy Hamanaka határidős szerződéseket is kötött a réz későbbi (magasabb) árára, mivel ez nem jött be, azt is ki kellett fizetni. (Lám, ismét a derivatívok...)

Az ügy nemcsak a világcégnek, de a japán kormánynak is kínos volt, hiszen épp pár hónapja jött össze egy 1,1 milliárdos sikkasztás a Daiwa Bank New York-i részlegénél, nehogy már az a látszat keletkezzen, hogy a japán tőke csak simliből áll...

Így aztán Hamanaka úr mindent magára vállalt, a cég elhatárolta magát tőle, az ügyet lezárták. A japán kormány a cég megnyirbálását határozta el. Csak a *Financial Times* meg néhány dörzsölt és hozzáértő újságíró nyomozott tovább. Mert csak egy holdbeli lakó képzelheti, hogy ilyen nagyságrendű tranzakciókat egy kis bróker egyedül – feletteseinek, a cégnek tudta nélkül – intézhetett. Mint ahogy ki is derült – ti. pár hónap múlva, szép csöndben öt vezető tisztviselőt menesztettek. Más kérdés, hogy ennél jóval többen lehettek benne az ügyben.

*

A globális krimi azzal kezdődik, hogy Hamanakának sikerült úgy felvásárolni az LME börzéjén a rezet, hogy ez senkinek sem tűnt fel. Feltehetően még azelőtt csapott le a készletekre, mielőtt azok árat kaptak volna az LME kikiáltós börzéjén.

Csak később derült ki, hogy a japán üzletember a kínaiakkal játszott össze: Kína hatalmas rézbányáiból egyenesen Hamanaka raktáraiba került a réz, s mivel elkerülte a piacot, magasan lehetett tartani az árakat.

Most egy pillanatra álljunk meg, és képzeljük el ezt a globális játékot. Hivatalosan Japán és Kína nincsenek jóban egymással, Londonban – a két or-

ságtól több ezer kilométerre – mégis létrejön egy olyan volumenű üzlet, ami méreteinél fogva, valamint résztvevőit tekintve valóban globális kihatású. Miként tudta Hamanaka rávenni a kínaiakat, hogy vele kössenek üzletet – az már örökre titok marad. Bármint van is, ez a *globális puzzle* első darabja.

A második nagy húzás: Hamanaka az általa magasan tartott rézárakra az UBS svájci banknál kötötte meg határidős szerződéseit, összesen egymilliárd dollár nagyságrendben: azaz három hónapra, fél évre előre fogadott, hogy a réz mondjuk 2600 dollár lesz tonnánként. Ő csak tudta, ő csinálta az árakat. (Később derült ki, hogy még ő sem volt elég okos ebben az üzletágban: az első nagy veszteségek, melyeket igyekezett eltitkolni, éppen e határidős játékokban érték!)

Voltaképpen ez bennfenteskedés, ismét senki sem sejtett semmit, mert olyan ügyesen választotta meg partnerét. Az UBS megint csak egy globális játékos. (Zárójelben: a bank persze semmiért sem felelős, nem volt beavatva a manipulatív játékokba, a világért sem akarom őket ebbe az ügybe belekeverni.) Azért csak csodálni tudom, hogy Hamanaka már tíz évvel ezelőtt tudta, hogy milyen a globális simli, és azt is, nem ám angol vagy japán bankkal kell az ilyen pénzügyi manővereket lejátszani – ott hamar lebukott volna –, az UBS-re senki sem fog gyanakodni. Vagyis bevitte őket az erdőbe.

De nem csak őket. Hamanaka egy New York-i cégnek – a *Global Metals and Mineral*snak – is adott határidős megbízásokat. Úgy gondolom, ez volt a *hübris:* a New York-i cég arra hivatkozva, hogy nincs annyi készpénze, kiszállt az üzletből, s ettől kezdve Sorosék térfelén játszott, felteszem legalábbis, hogy kiszivárgott a füles, és támadásba indulhattak a *hedge fund*ok a Sumitomo ellen. De ez már a játék vége felé volt, amikor Hamanaka már túlságosan biztonságban érezte magát: ha mindenki hülye, akkor én nyerek. Világos...

Hamanaka következő zseniális húzása a rejtőzés technológiai megoldása: az általa bevásárolt tartalék rezet valahol London közelében raktározta – márpedig ilyen hatalmas mennyiséget nem lehet csak úgy egy eldugott pincében tárolni. Mint kiderült, hatalmas raktárépületei voltak, amiről senki sem tudott. Amiről tudtak, arra meg azt mondta, hogy az a „*just in time*" („épp időben") módszer kelléke. Ennek a lényege, hogy a termelési üzemben nincs raktározás, a nyersanyag, az alkatrész a munkafolyamat kellő pillanatában érkezik a munkapadhoz; ez a japán nyersanyag-ellátási rendszer tartozéka. Ügyes...

Aztán, mivel tökéletes bűncselekmény nem létezik, ő is elkövetett egy súlyos hibát. Egyik üzlettársát faxon arra kérte, hogy írna egy hamis, antedatált megrendelést úgy 200 millió dollárról. Aki a faxot kapta, megijedt, és rohant az LME főnökségére, akik már rég sejtették, hogy valami stikli lehet a rézárak körül, de nem sikerült megfejteniük a titkot. Szóval az LME boldog volt, hogy végre elkapták a bűnöst, a történetnek legális happy end a vége: Hamanaka, a zseniális játékos egy ócska faxon bukott le.

De azért az se semmi, hogy Sorosék támadása és az LME nyomozása ilyen szinkronban zajlott: szinte egy időben csaptak le – nagyot is szólt. Négy milliárdot.

Az LME még így is elvitte a balhét: miért nem nézett jobban körmére tagjainak, miért mulasztotta el az ellenőrzést? Ugyanezt kérték számon a japán kormánytól is. Na, most akkor itt ismét megállunk – a globális játéktér újabb tanulságához érkeztünk. Ezek az üzletek már olyan nagyságrendűek (és olyan sebességűek), hogy képtelenség minden lépést áttekinteni, megérteni, azaz gyakorolni az ellenőrző funkciót. Elméletileg az LME is, a japán hivatal is hibázott. Csakhogy az új világ mozgásviszonyait egyikük sem képes időben követni.

Végül is lebukott a nagy machinátor, a réz ára leesett. Azt hinnéd, itt a happy end. Sajnos, nem így van. Sok a sebesült. A magas rézárak ugyanis lehetővé tették, hogy Chile és Peru játszhasson a globális piacon. A Sumitomo bukása után viszont olyan drasztikusan estek az árak, hogy ezeket a bányákat a bezárás fenyegeti. Most meg ők fognak veszíteni. Hamanaka globális simlije jól megkeverte a globális piacot.

Az már csak *farce* a történet végén, hogy a mai napig úgy látszik, mintha csupán Jasuo Hamanaka, ez a 49 éves üzletkötő lett volna az oka az egész cirkusznak, a négymilliárdos vesztességnek, az LME jó hírét rongáló tízéves árkartellnek és az egyéb rémségeknek. Bennfentesek azt állítják – ki tudja, igaze? –, hogy a Sumitomo stratégiája mögött jelentős hatalmak álltak: Tokió rég szeretett volna egy saját fémbörzét (*Tokyo Metal Exchange*-et) kialakítani, és (ismét csak állítólag) ez a rézügylet lett volna a dobbantódeszka egy ilyen ázsiai börze kiépítéséhez (*FT*, 1996. jún. 19.). Súlyos vád, ki tudja, mi igaz belőle. Bár elképzelhető, hogy a '90-es évek nagy japán fellendülése idején, a kormányon belül is voltak olyan elképzelések, miszerint Tokióból a csendes-óceáni medence pénz- és árutőzsdéjét csinálják, azaz a fővárost valóban a keleti félteke központjává alakítsák. A japánok korán kapcsoltak a globális fejlődésre – rá voltak kényszerítve: nyersanyag, olaj nélkül nem volt más lehetőségük. Ebbe a képbe „belefér" egy ilyen manőver is. Tokió hivatalosan az első perctől cáfolt minden olyan feltételezést, ami a Sumitomo-ügyben bárminő kormányzati szerepre utalt volna.

*

Azóta: *a biznisz megy tovább.* A Sumitomo Corporation még ugyanez év júliusában bejelentette, hogy szingapúri központtal megalapítja a Jet TV műsorszóró állomást, amit a TCI nevű amerikai kábeltévével közösen fognak működtetni, s amivel fél Ázsiát be tudják majd szórni műsorokkal. („A világ első négynyelvű állomása...") Szarvat akaszt Murdochhal, a világ egyik legnagyobb tévémoguljával, akinek híres Star tévétársasága ugyanezt az ázsiai terepet – Kínát is beleértve – szórja be műsoraival. Mindegy, nem ez a lényeg.

Nem sokat vacakoltak az „üggyel". Globális gazdaságban így kell ezt csinálni.

Bár a globalizálódás azt jelenti, hogy a világban mindenütt ugyanolyan berendezkedés és piac alakul ki, mégis az a helyzet, hogy tökéletesen uniform gazdaság nem létezik. Bár azonosak a játékszabályok, mindig lesznek különbségek – hol a jen drágább Londonban, mint New Yorkban, hol a japán autók iránt nagyobb a kereslet Európában, mint Amerikában. Még a Big Mac (a *The Economist* kedvenc példája) sem kerül ugyanannyiba a világ különböző nagyvárosaiban. A piaci helyzet a világban percről percre változik, hol itt, hol ott olcsóbb/drágább valami, és a „játékosok" ezeken a különbségeken keresnek vagy veszítenek, mindenesetre ez tartja mozgásban a globális piacot. New Yorkban megveszik a jent, és Londonban – vagy még jobb kondíciójú piacon – adják el. A különbség olykor csak pár tized cent, de milliárdos nagyságrendű vételnél (eladásnál) már szép hozama lehet ennek a műveletnek. Máskor viszont – ha csak egy-két percre is – nagyobb különbségek is adódnak, olykor több cent is, ilyenkor aztán rámozdul a piac, minek következtében a példában szereplő jen ára hirtelen felszökik... De nemcsak árkülönbségekben kell gondolkozni: az egyes régiók és országok között kamatlábkülönbségek, fizetési mérleg pluszok-mínuszok is vannak, ezekkel önállóan is lehet „játszani". (Pl. a kamatlábváltozás kockázatának kivédésére külön iparág alakult: a *derivatívok* eredetileg e változások rizikójának csökkentésére jöttek létre.)

A globális piacot – hála az információs robbanásnak – a sebesség jellemzi: ma már 24 órás forgalom van a tőzsdéken – mikor a tokiói bezár, kinyit a frankfurti, majd a londoni s végül a New York-i, és a tőzsdék árfolyamainak legkisebb mozgását azonos időben – *real time* – észlelik a világon minden pénzintézetben, brókerházban és a módosabb ügynököknél: az nyer, aki gyorsabban reagál. Ha lassú vagy, veszítesz, mert elhappolják előled az üzletet, mire lépsz, már magasabb az árfolyam. A sebességet a komputerizáció, a nagy világhálózatok – Reuters, újabban a Bloomberg – által közvetített, képernyőn vehető információk biztosítják. Igaz, nem ingyen: óránként 2000 vagy 15 000 dollárért. A jó üzlethez azonban még ez sem elég, az adatokat elemző analitikusokra, matematikusokra is szükség van, mert nem minden arany, ami fénylik.

Ezt az újkapitalizmust *a pénzpiac mozgatja:* itt termelődik a legmagasabb hozam, és ez a teljesítmény kihat az egész gazdaságra. (Ennek az új tőkefejlődési fázisnak jelenségeit a *Napóra a Times Square-en. A pénz forradalma az ezredvégen* című könyvemben [1995, 1997] mutattam be, most csak emlékeztetőül sorolok fel ebből néhány mozzanatot.) A pénzpiac vezető szerepe részint úgy érvényesül, hogy kiszivattyúzzák a tőkét a reálszférából – miért bíbelődni 5–8%-os hozamokkal, amikor a pénzpiacon 15–18%-ot játszva meg lehet keresni. (A befektetési alapok alkalmazási feltétele, hogy éves átlagban minimum 15%-os hozamot teljesítsen a bróker.) Másrészt ez a modell kényszerítő erővel hat, az ipar lomha hozamgyártóit arra ösztökéli, hogy teljesítsenek. Az új divatjelszó a részvényesek értéknövelése (*shareholders value*), ami annyit jelent,

hogy a menedzserek szeme előtt egyetlen cél lebeghet: a tőketulajdonosok gyors kielégítése. (Voltaképp a profitmaximálás régi fogalmának felújítása.) Ha egy-egy menedzser hosszabb ideig nem éri el a cégével a minimum 15%-ot, akkor kirúgják. A német ipar őrségváltása 1994–1996 között ment végbe: új főnök lett a Siemens, a Thyssen, a Daimler élén, rámenős fiúk, akiket tényleg semmi más nem érdekel, csak a részvényárak emelkedése.

A pénz- és tőkepiacok parancsnoki pozícióját az határozza meg, hogy itt valósult meg a legkönnyebben a globalizálódás: az elektronikus pénz száguld a legkönnyebben a nagy pénzcentrumok között, ez tudja kihasználni az egyes országok, régiók közötti árfolyamkülönbségeket: ahol olcsó a jen, ott vesz, ahol drágább, ott eladja, mindezt percek alatt, ezermilliárd dolláros nagyságrendben. Ez azt is jelenti, hogy a pénzpiacok önállósultak és – átmenetileg, viszonylagosan – elszakadtak a reálszférától, azaz a reálbefektetéstől (termeléstől). 1972 óta kb. 30-40 új pénzügyi eszköz (derivatívok, opciós és határidős papírok speciális variánsai) született, a tőzsdeindex változására is lehet „fogadni", kamatlábkülönbségeket derivatívok segítségével eltüntetni, kockázatukat pedig (pl. gyors változásukat) ki lehet küszöbölni stb. Önmagát gerjesztő, sokágazatú üzleti szféra lett belőle, ahol a világban forgó pénzmennyiség többszörösére nőtt a beruházásra fordított tételekénél. A kilencvenes évek elején az a *bonmot* járta, hogy az újkapitalizmusban az áruk termelését felváltotta a pénz termelése. Ami persze így nem igaz, de a fejlett országok pénz- és tőkepiacának mozgása valóban rányomta bélyegét a reálszféra pangására: végül is az onnan kivont tőke kezdett forogni a pénz-szféra önállósult – jelentős profittöbblettel dolgozó – malmain. Egyszerre teremtve *tőkefelesleget* – amivel e „kaszinókapitalizmusban" lehetett játszani – és *tőkehiányt*, ami fékezte a reálszféra fellendülését.

A részvényárak ma is fantasztikus tempóban emelkednek (ami nem jelenti a GDP növekedését).

Csakhogy az újkapitalizmusban a részvényárak emelkedése a munkanélküliség növekedésével van összekapcsolva: az új főnökök átlagban 20–25%-os leépítéssel karcsúsították cégeiket: a munkanélküliség és a részvényárfolyamok együtt nőnek, mert a leépítés a cég teljesítményjavulásának, versenyképességének és árfolyam-emelkedésének legjobb mutatója. A német részvénypiac (DAX) indexe 1991 és 1996 között 260%-kal növekedett, ami rekord, mint ahogy a 4,9 milliós munkanélküliség negatív csúcs. Az újkapitalizmus nem tud mit kezdeni a munkanélküliség strukturális betegségével, ha versenyképes akar maradni, akkor csak leépítésekkel (költségcsökkentés!) tud operálni. A tőkeszegénységért pedig a pénzpiac elszívó hatása a felelős. A kör bezárul.

A pénzpiac diktátuma a gyakorlatban úgy valósul meg, hogy a reálszféra „üzemanyagát", a hitelt, a pénzforrásokat ma már hatalmas befektetési alapok, nyugdíjpénztárak biztosítják. Egy-egy ilyen alap olykor 300–400 milliárd dollár felett rendelkezik. A Fidelity nevű legnagyobb amerikai befektetési alapcsoport 476 milliárd dollárt kezel. Összehasonlításul: India GDP-je 300 milliárd (*FT*, 1997. jan. 22.). Ez olyan koncentrált hatalom, amivel korábban sen-

ki sem rendelkezett. Az alapok elemzői, stratégiai divíziói ismerik az ágazatot, a konkurenciát, pontosan tudják, mit várnak el a cégektől. S azt is észreveszik, ha valamit el akarnak rejteni. Nincs menekülés. A pénzalapok szakemberei ott ülnek a nagy cégek igazgatótanácsában is, és így közvetlenül is benne vannak a vállalatok stratégiai döntéseiben: a független menedzser – akit csak a félévenként összehívott közgyűlés ellenőrzött – eltűnőben van.

A pénz vezette gazdaság (szakzsargonban: *money driven economy*) személytelen diktátum. Mivel a pénzpiac felel meg legjobban a globalizált gazdaság feltételeinek, ezért hozzá kell igazodnia a többi alrendszernek is. Más kérdés, hogy ez az új rend milyen károsan hat a reálszféra fejlődésére. Az új, elsősorban angolszász struktúrákban csak a rövid távú stratégia képes érvényesülni. Egyre ritkább az olyan vállalatfejlesztés, ami a későbbi nagy ugrás érdekében átmeneti visszaesést is hajlandó vállalni. Ez a *short-term*, a rövid távra való tervezés. A stratégiai gondolkozás lehetősége beszűkült, mert rövidebb lett a póráz: legalább három külső igénynek kell eleget tenni. Állandóan magasabbra kell feltornászni a részvényárakat, biztosítani kell a részvényesek magas osztalékát, és el kell viselni a pénzintézetek közvetlen beleszólását a vállalat irányításába. Nem csoda, hogy ebben az új helyzetben a főnökök legkisebb gondja a munkaerő sorsa: kit érdekel, hogy mennyi a munkanélküli – azokról majd gondoskodik az állam –, a menedzsereknek máról holnapra kell biztosítaniok a túlélést. Személyükben és vállalatuk jövőjét illetően egyaránt.

De a jövőt is a pénzpiac rajzolja fel: a határidős műveletek „trendje" olyan jóslatnak is felfogható – ha elég sokan ugyanabban az irányban vélik egy-egy részvény, kötvény árfolyamának alakulását –, amely önbeteljesítő prófécia: addig jósolják, míg be nem teljesedik. Igaz, a piacot nem lehet „irányítani", de azért a tendenciák születésénél a *futures*-játékok is ott vannak.

A NAGYSÁGREND: KIK JÁTSZHATJÁK A GLOBÁLIS JÁTÉKOT?

Említettem már, hogy az új jelszó a *big is beautiful*, vagyis hogy a globális pályán csak a nagy cégek versenyképesek: mennél nagyobbak, annál jobb. De van itt másik, úgy is mondhatnám, ontológiai méretprobléma is: az egyes országok természetes nagyságrendje. Röviden: a globális játéktér elsősorban az olyan óriás nemzeteké, mint az USA, Kína, India vagy akár Japán, mert rájuk némileg más gazdasági törvények vonatkoznak, mint a kicsikre, mondjuk Portugáliára vagy Írországra. Ami furcsának tűnhet, mert hogy a piac, a pénz, a termelékenység mindenütt azonos feltételeket teremt. Mégis: a mamutországok esetében a nagyság a piac nagyságát is jelenti – s ezzel máris adott egy ontológiai különbség. *A nagy piac gyorsítóként is működik.* Gondoljunk a Netscape-et kifejlesztő cégre: egyik napról a másikra lett milliárdos, mert százmilliós piacon indult. (Ha ugyanezzel az üzlettel mondjuk Dániában kísérletezik, ma sehol sem tart.) De így működik az autópiac vagy a filmgyártás is: Magyarországon pl. még a legsikeresebb film sem lehet rentábilis, mert a ma-

ximálisan kétmillió – potenciális – néző sem képes megtéríteni a költségeket. Németországban már más a helyzet, a 70 milliós helyi piacon azonnal megtérül egy jó hazai film, és mondjuk a VW meg tudna élni a hazai pályán is.

A Góliátok tehát tisztességtelen előnyben vannak. Az előny neve a mai gazdaságtanban *economics of scale:* nagyban, vagyis óriáspiacot megcélozva bármit próbálnak is ki, szinte azonnal milliárdos hasznot (vagy veszteséget) hoz. A nagyságrend értékhatványozóként szerepel. Nem is beszélve az időkoordinátáról: itt minden gyorsabb – a globális versenyben ez lett a győzelem egyik alapfeltétele. (Csak zárójelben: itt az időtényezőnek nemcsak sebességkomponense, hanem a lassúsági dimenziója is játszik, mint a politikai döntések sírásója: Lester Thurow mondja, hogy ennek az új világnak legzavaróbb jelenségei oly lassan szivárognak be a társadalmi „láthatóság" szférájába, hogy mire katasztrofális méreteket ölt, a közvélemény már megszokta, együtt él vele, aztán együtt pusztul vele: a politikusok nem tudnak rámozdulni. „A demokráciáknak voltaképp lehetetlen ezeket a lassan kifejlődő, ám szép csöndben nagyra növő jelenségeket kezelni, ezekkel nem lehet a közvéleményt azzal lázba hozni, hogy Úristen, itt valamit csinálni kell." [*Der Spiegel*, 1960. 40. sz.])

De hadd térjek vissza a nagyságrendhez. A globalizálási versenybe nem egyforma feltételekkel lép be, mondjuk, Norvégia és Kína – a nagy piac plusz nagy termelőkapacitás olyan előnyt jelent, aminek a segítségével a nagy országok már az indulásnál le tudják körözni ellenfeleiket. Ezért indult meg a verseny Kínáért, Oroszországért (és ezért célozzák meg már most Indiát), mert ha a tíz- és százmillió között minőségi különbség adódik, akkor a milliárdos nagyságrend külön törvényeknek engedelmeskedik.

A nagyok – az USA, Japán, majd Kína – tehát minőségileg más gazdasági közegben mozognak, mint pl. egy-egy európai ország. De még az Egyesült Európa, az EU sem bír akkora potenciállal, mint a homogén amerikai piac: bár lélekszámot tekintve nagyobb, mint az USA, mégis „kis" országnak fog számítani mindaddig, míg a strukturális változások révén globális óriássá nem válik.

Melyek azok a más törvények, melyek a Góliát-gazdaságokat mozgatják? Az első a nagy szériában való termelés. A Ford és Amerika ezzel nyerte meg a modern üzemszervezési versenyt. A nagy sorozat minőségileg profitábilisabb, mert a nagy piac ezt tudja igazán felszippantani. (Ehhez azonban kell a standardizálás: az igények uniformizálódása. A standardizálással olcsóbb lesz a nagy szériagyártás – nem sok apróságot, hanem egyvalamiből sokat kell csinálni.) Másodszor: a nagyobb piac önmagát generálja: egy-egy divat akkora termelési és vásárlási hullámot képes kiváltani, amit egy kis ország többéves fogyasztással sem ér utol. A Góliátoknál a pénzpiac is gyorsabban működik: egy-egy részvénykibocsátás egykettőre képes nagy pénzt összehozni, tehát nagyobb a volumen. (Ezért van az, hogy a fejlett mamutországok kapitalizációja magasabb szintű.)

A legfontosabb azonban a tőkeerő: a Góliát-gazdaságokhoz igazodó vállalatméret önmagában is nagyobb, mint egy átlagos európai cég – s most a globalizálási hullámmal ez az arány még inkább eltolódik a még nagyobb irá-

nyába. (A Boeing önmagában is elképzelhetetlen tőkeerejű cég volt, most viszont, hogy egyesül McDonnell Douglasszal – a másik mamuttal –, valóban világelső lesz, méreteit és tőkeerejét tekintve egyaránt.)

Ugyanez még inkább vonatkozik a pénzintézetekre.: *bizonyos nagyság felett exponenciálisan nő a pénz forgási sebessége, a befektetések hatékonysága és a megtérülés.* Amire egy kis befektetési alap ráfizet, az egy nagy cégnél 30%-os jövedelmet hoz.

Történelmileg ezek a Góliátok – amerikai, japán, német multik – találták ki a globalizálást, nekik ez hazai pálya, a többiek kicsik vagy szegények, és csak megpróbálnak nagyok lenni, mint az Európai Unió. És mivel óriások csak óriásokat kedvelnek, előbb-utóbb Oroszország és Kína, talán még India is tagja lesz ennek a klubnak, de kimarad belőle Afrika – ami egyet jelent számára a lassú pusztulással.

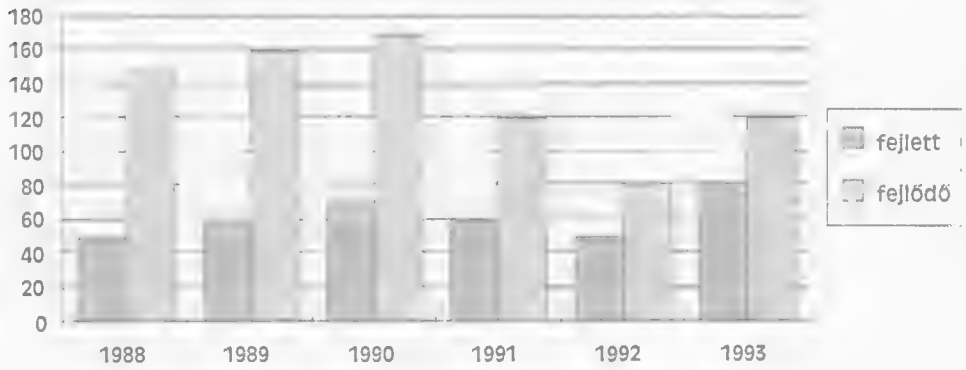
A nagy, de szegény országok – Kína, Oroszország, India – külön szót érdemelnek. Egyelőre ömlik beléjük a tőke (nem egyenlő arányban, hullámzó időeloszlásban), mert a Góliátok – a nagyságrend miatt – bennük látják a fantáziát. Igaz, ezek a befektetések felettébb kockázatosak – de a Góliátok úgy gondolják, e nagy számoknál nem számít a rizikó, lényeg az, hogy már a *take off*, az elindulás pillanatában ott legyenek. Kína e vállalkozás modellesete: rapid módon fejlődik, ügyes taktikával, korrupcióval kiegyenlíthető a politikai kockázat, és a hozam hihetetlenül magas. (A Jangce folyó hármas erőműépítésébe 3,5 milliárd dollár volt a beugró, mégis tülekedtek érte...) De rajta kívül is van a versenyben egypár fekete ló. Így pl. ma már arról olvashatunk, hogy India, Indonézia, Brazília, Oroszország, akik máig nemigen rúgtak labdába, ezek lesznek a jövő nagymenői, sőt a G7 országok konkurrensei. A Világbank jelentése szerint a „*Big Five*" (így nevezik az imént felsorolt országokat) gyors fejlődése miatt a G7 országok GDP-je legalább 11%-ot fog visszaesni (*FT*, 1997. szept. 10.). Korábban azt gondolták, hogy a sok éhes ázsiai, dél-amerikai majd a G7-ből veszi kenyerét, s legalább az élelmiszerárak emelkedésén lehet keresni. A reményt a mamutok húzták keresztül. A Világbank tanulmánya szerint a multik tőkeinjekcióiból, az új befektetésekből olyan fejlesztések indulnak, melyek nagy volumenben indítják el a hazai élelmiszeripart. Csakhogy ennek következtében 20%-kal fog csökkenni a G7 kivitele 2020-ig.

Bár szkeptikus vagyok a világbanki előjelzéseket illetően, valami azért mégis lehet a *Big Five* körül: a Góliátok nem Európába, hanem Ázsiába és Dél-Amerikába nyomják a pénzt: ez látható az FDI (*Foreign Direct Investment* = Külföldi Közvetlen Beruházások) irányán. 1990-ben ötszörte, 1995-ben egyharmaddal több tőke folyt a *Big Five*-ba, mint a többi fejlett országokba *(lásd az 5. ábrát)*.

Mondom: a kockázat nagy, de az esetleges veszteség még mindig kisebb, mint ami a nagyságból – legalábbis hosszú távon – profitként befolyhat.

5. ábra

Külföldi közvetlen beruházások alakulása milliárd dollárban 1988–1993 között
(A fejlett és fejlődő országokba irányuló tőkeberuházás különbsége)



(Forrás: *The Economist*, 1994. okt. 18.)

A fejlődő országok beruházási lehetőségét elég korán fedezte fel az újkapitalizmus.

AZ EZREDFORDULÓ JELSZAVA: EXPANZIÓ

A kulcsszót Jack Welch, a General Electric mamutkonszern nagyfőnöke mondta ki: a fejlődés motorja az *expanzió* – mindegy, milyen pályán, eszközzel, iparágban, a lényeg, hogy a *globális terjeszkedés* (*Der Spiegel*, 1997. 29. sz.). Welch tizenöt éve áll a cég élén, ez idő alatt tizenötszörösére emelkedett a vállalat részvényeinek értéke. (Ha 1981-et – belépésének esztendejét – 100-nak vesszük, ma 1600-on állnak a papírok. Összehasonlításul: a Dow Jones 800-on.) E cég furcsasága, hogy mindenevő. Miután a közgazdászok már bebizonyították, hogy csak a *core business*re, azaz a vállalat legfőbb tevékenységére koncentráló politika versenyképes, a GE egyszerűen fittyet hány erre az új dogmára, és repülőgépmotortól, orvosi berendezéseken, villanykörte- és mosógépgyártáson át televíziós stúdió működtetéséig mindennel foglalkozik. (Övé az NBC tévéhálózat.) Tizenkét termelési szférában vagy az első, vagy a második helyet foglalja el.

De a lényeg nem is ez, hanem az expanziós stratégia agresszív megvalósítása, annak a vállalatpolitikának érvényesítése, amire a globalizáció csábít, s amit Welch – időben elsőként – használt ki a legjobban. Azaz a részvényárfolyamok hihetetlen emelkedése csak következménye annak, hogy a cég 240 fiókvállalatot alapított külföldön, illetve vásárolt világszerte az elmúlt tizenöt évben. (1990-től a magyar Tungsram is az övék.) Az *expanzió* hozta a tőkét, a világhódítás a gyors fejlődést. És Welch ennek a terjeszkedésnek találta ki a hogyanját: a struktúraátalakítást. Mert a hagyományos struktúrájú cégek képte-

lenek expanzióra: ahhoz le kell fogyni, ki kell rúgni a munkatársak felét, radikálisan emelni kell a termelékenységet, és a globális piacra kell törni, azaz le kell adni a hazai piac jelentős részét. Mikor Welch átvette a céget, négyszázezren dolgoztak a GE-ben, ma 250 ezren, azaz kirúgta a jónép felét. Ugyanakkor azonban új – Japánból importált – módszereket vezetett be: teamek vitatják meg egy-egy új szektor, termék, gyártási módszer megindítását, premizálják azt, akinek ötlete van (piros öv az első osztályú észkombájnnak, fekete a másodosztályúnak, a harmadosztályú menedzsert – akinek nem jut eszébe semmi – kirúgják).

A „struktúraátalakítás" tehát eufemizmus; a gyakorlat, amit fed: minél kevesebb munkatárssal minél több profitot létrehozni. (A GE 1981-ben 1,7 milliárdos haszonnal indult, 1996-ban 7,3 milliárd dolláros adózott nyeresége volt – 80 milliárd dolláros forgalom mellett –, ennek 45%-a jött külföldi leányvállalatoktól.) Tudom, hogy korábban is a profitmaximálás volt a kapitalizmus motorja, de a mai világban ezt csak a globalizálással lehet megvalósítani: az anyavállalatnál – otthon – elbocsátom a melósokat/menedzsereket, és Dél-Amerikában vagy Alaszkában új gyárat építek, és felveszek egy sor új munkaerőt/menedzsert. Természetesen mind a gyár építése, mind működtetése és a munkaerő ára radikálisan olcsóbb ott, mint odahaza – ráadásul egy új piacra is ráteszem a kezem: amennyivel többet termelek, annyival többet tudok eladni az új piacon, mert olcsóbb vagyok, mint a konkurrencia, s mert nemcsak gyárat építettem, hanem ezzel szélesebb vevőkört is teremtettem. Ez a struktúraváltás lényege. Ja, és az ár, amit fizetni kell ezért: 30–40%-os elbocsátás odahaza. (Amikor Welch elkezdte, akkor az elbocsátottakról részint még gondoskodott, részint felszippantotta őket a későbbi fellendülés. Akik később kezdték el – mondjuk az európaiak –, azoknak nyakán marad a sok munkanélküli... De az újkapitalizmus nem szívbajos: Jack Welch – a hadihajó-kapitány, ahogy nevezik – akár típusa is lehet az új, kíméletlen menedzsernek. De a globalizáció másképp nem megy – s ez nem egyéni jóindulaton vagy gonoszságon múlik: ez a kor, az újkapitalizmus parancsa. S aki ezt a vonatot lekési, az pár év múltán becsukhatja a boltot.

Mégis: a globális és mozgékony tőkének – legalábbis hosszabb távon – más struktúrája van, mint az egykori, monolit multiknak. Ez a titka a gyors alkalmazkodásuknak, piacszerzésüknek és terjeszkedésüknek. Azt is mondhatnám, hogy itt válik szét az old és a new money. Az alábbi összehasonlítás e különbség furcsaságait jelzi (az adatok 1996-ra vonatkoznak):

Régiek és újak			
Régiek	Forgalom, milliárd dollár	Az alkalmazottak száma	Részvénytőke, milliárd dollár
GM	164,1	647 000	43
Ford	147	345 000	38
Chrysler	61,4	114 000	22
Összes „régi”	372,5	1 106 000	103
Újak			
Intel	20,8	49 000	116
Microsoft	8,7	21 000	120
Cisco	4,1	10 000	34
Összes „új”	33,6	80 000	**270**

A különbség (a létszámon túl) a tőkésítettség szintjében mutatkozik: a behemótokhoz képest az újaknak majdnem háromszoros a tőzsdei jelenléte.

Struktúraváltás nélkül nem megy az *expanzió*. Ez az, amire az amerikai újkapitalizmus már a 80-as évek végén rájött. (És amit Európában meg akarnak úszni.) Otthon karcsúsít, külföldön sok-sok leányvállalatot teremt, temérdek új piaccal. Innen érthető meg a tíz évvel korábbi bekebelezési mánia, igaz, a résztvevők sem igen voltak tisztában azzal, hogy a globalizálás trendje mozgatja őket. Azért falták fel egymást a cégek, azért alakultak ki a mamutvállalatok, hogy ezt a kettős feladatot végre tudják hajtani, a karcsúsítást és külföldi piacszerzést. És ez a bekebelezési mánia hozta létre a hatalmas pénztömeget, a „repülő pénzpiac”-ot – mert egy ideig nem volt hová befektetni –, a pénzpiac viszont ilyen befektetési lehetőséget kínált. Ráadásul megteremtette azt az ipari normát, ami a termelékenység új, szigorúbb mutatója lett: 15%-os megtérülés lett az üzleti standard.

Így zárul a kör: a hagyományos tőke hanyatlása szülte pénzpiacok hihetetlen fellendülését, magas szintű profitabilitását, utat vágott a globalizálás felé – elsőként a tőke formái között –, és ez teremtette meg a reálszféra tőkeformáinak útját. Legalábbis Amerikában, ahol ezt az átszivattyúzást, a tőkeformák egymásba való átmenetét, a gyors váltást mindig elsőként tudják kipróbálni. Tehetik, mert a 260 milliós ország akkora piaccal rendelkezik, hogy már otthon is globális méretekben tudnak kísérletezni. És ha ez a hatalmas tőkemennyiség külföldre áramlik, akkor ott másnak nem terem fű, viszont a kísérlet sikerül.

Mondom: ez történt Amerikában. Európában még csak kevesen merészkednek erre a pályára. Kevesen vállalják, mert ez az út a jóléti állam tudatos –

és gyors – felszámolását jelenti, ráadásul Európában nincs olyan fellendülés meg akkora ipari háttér, hogy az elbocsátott munkanélkülieket fel tudná szippantani, mint Amerikában. Amit a tengerentúl *flexibilitás*nak neveznek, az idegen az európai életformától. Ott százmillió ember él úgy, hogy egyik évben a keleti parton dolgozik, aztán hipp-hopp költözik, mert Kaliforniában kap állást, megy az egész család. Új szomszédok, új szokások – mindez bevett dolog. Erre a „nomád életformá"-ra van berendezkedve az egész infrastruktúra: a költözéskor nem kell a bútorokat cipelni, ugyanazt a típusbútort kapod meg az új lakásban (házban), ugyanolyan méretű a fürdőszobafüggöny, az ágy stb. – minden majdnem olyan, mint az előző lakhelyeden. Európában ez elképzelhetetlen: már a szomszéd tartományban más a tájszólás, mások a szokások, jó ideig „kinéznek" a faluból, szomszédságból, munkahelyről, és különben is nem vagy hozzászokva ahhoz, hogy folyton pakolj és költözz.

Ez a fajta *expanzió* abban különbözik a tőke korábbi terjeszkedésétől, hogy a hazai ipar, a hazai pénz, a hazai akármi elveszíti jelentését – a tőke ma nem egy kapura játszik, hanem – golfnyelven szólva – minden lyukra ráhajt, és minden pályán otthon van. Azaz nincs „otthona" a korábbi értelemben. (Az ABB konszernt Svájcban jegyezték be, de ott csak egy százfőnyi legénység van, a gyár 23 000 alkalmazottja, tucatnyi gyára, leányvállalata Németországban, Angliában, szerte a világban: a „hol van a hazája"? kérdésnek nincs sok értelme.)

Ilyen eddig nem volt: a tőke – *cum grano salis* – nemzeti vagy egy-egy országhoz kötött vállalkozás volt: a *Made in Germany* nemcsak egy cég, hanem egy ország logója lehetett. Ma viszont a *Made in Singapur* nem jelent semmit: a cég amerikai, a gyár beszállítói indiaiak, koreaiak – helyben csak összeszerelnek.

KIÉ AZ ÚJ VILÁG?

A kérdés költői lenne, ha egy modellértékű ügy nem kavarná fel a vizet. Az történt, hogy 1997-ben a Boeing úgy gondolta, a globális kihívásnak csak úgy tud megfelelni, ha 14 milliárd dollárért megveszi a McDonnell Douglast. Míg a Boeing (éves nyeresége 40 milliárd dollár) csak polgári légi forgalom számára gyárt óriásgépeket, addig a McDonnell igazi hadiipari óriás: ugyan készít turbómotorokat is mindenféle gépcsalád számára, de főképp hadirepülőket gyárt, benne van a NASA-programban, a Columbia űrsiklót is ő csinálja. A Boeing évek óta készül erre a globális piacra, 1996-ban megvette a Rockwell Co-t, ugyancsak katonai beszállító, sőt Internet-szolgáltató céget, beszállt az Alpha nevű űrállomás építésébe, benne van az űrsiklóprogramban. Most a McDonnell-lel bekerülne a rakétabizniszbe is. Ugyanakkor a McDonnell a megcsappant hadi megrendelések miatt bajba került, neki meg jól jönne egy, a polgári piacot megcélzó partner. A két cég *szinergiája* (közös vállalkozásuk pluszbevétele) 40 milliárdról 400-ra turbózná fel a jövedelmet. Egy szó, mint száz: a két mamutvállalat pompásan kiegészíti egymást, a többi gyártó akár ab-

ba is hagyhatja a repülőgép-építést. Zárja ki magát az elkövetkező húsz év 1000 milliárd dolláros üzletéből.

A többi gépgyártó közül csak az európai Airbus nevű vegyes vállalat – német, francia, olasz meg még egypár beszállító – közös projektje számít, a Boeing is ezt a céget tekinti ellenfelének, ellene fegyverkezik, hiszen mindketten ugyanazt a piacot célozzák meg: a nagy- és középkategóriás gépcsaládot, valamint a tengerentúli légitársaságokat. A mamutházasság és az Airbus piaci érdekei tehát ütköznek. Az eddigi világpiaci megoszlás: a Boeing 550 gépet, a McDonnell 400-at, az Airbus 200-at adott el. A hadigépek piacán a McDonnell 84%-os túlsúllyal rendelkezik. Ha a fúzió létrejön, lőttek az Airbusnak... Ezért gondolta úgy Karel van Miert, az EU versenyhivatalának megbízottja, hogy keresztbe rak a fúziónak: a versenybeli egyenlőség nevében, a piaci túlhatalom ellen, valamint az antitröszttörvények értelmében joga van tiltakozni a két cég fúziója ellen.

Papíron. Mert hogy kerül a csizma az asztalra? Hogy képzeli egy európai csinovnyik, hogy beleszólhat abba, mit csinál Amerika két autonóm cége? Egyáltalán: ki figyel oda, ha az egér elnyiszogja magát? Feltehető, hogy Van Miert is tudta: vesztes csatába indul, ám annál keményebben lépett fel. Annyira, hogy a két cég magát Clinton elnököt hívta meg védőügyvédnek, aki (Al Gore révén) meg is fenyegette Európát: amennyiben keresztbe tesznek, úgy Amerika meg fogja találni az ellenlépéseket. Vagyis: jön a kereskedelmi háború. Nem akarom a fenyegetőzéseket és ellenlépéseket felsorolni, lényeg az, hogy „megegyeztek", a mamutesküvő létrejött, Van Miert megbukott.

A küzdelem szimptomatikus jelentőségű volt: ez volt az első legálisan vívott üzleti csata a globális piacért. Az amerikaiak ugyanis nem tudták elképzelni, hogy a globális piac azt jelenti, hogy mindenki mindenütt ott lehet, tehát Európának éppúgy joga van beleszólni az amerikai üzleti életbe, mint ahogy Amerika is ezt teszi (pl. kereskedelmi háborúval fenyegette azokat a nyugateurópai országokat, akik Irakkal meg Kubával mertek kereskedni, igaz, szép csöndben be is fagyasztották ezt a programot). A Boeing kontra Van Miert meccs az új világhelyzetről adott pillanatképet.

Ma még az a helyzet, hogy azé a globális piac, aki a legerősebb. Ez annyira természetes, hogy az amerikaiak meg se hallgatták Van Miert érveit. Pedig – túl azon, hogy az EU-statútum felhatalmazza ilyen lépésre – voltak racionális argumentumai: a Boeing és McDonnell fúziója azt fogja jelenteni, hogy a nagy vásárlókkal (British Airways, Delta, Continental) kizárólagos alkatrész- és szervizszerződéseket fog kötni (*FT*, 1997. júl. 28). És ezért már a nemzetközi kereskedelemben is fekete pont jár.

Európában úgy számolják, hogy a különböző légitársaságok az elkövetkező tíz évben 2000 gépet fognak venni, az Airbusnak viszont a fúzió pillanatától kezdve le kell mondania ennek az üzletnek egyharmadáról. Ezenkívül az EU-ban még érvényes a monopóliumellenes törvénykezés – ilyen Amerikában is van, de mióta kitört a globális mánia, egyszerűen hűtőszekrénybe tették. Ennek értelmében ilyen nagyságrendű konglomerátumot nem szabad engedé-

lyezni, illetve az EU nem fog vele üzletelni. Harmadszor: az EU számos beszállítóját teszi tönkre ez a szövetség, mert a Boeing kizárólagos szerződéseket köt saját beszállítóival. Az amerikaiak erre azt mondják, hogy 1. ez az ő bulijuk, egy másik kontinensnek semmi köze hozzá; 2. ilyen a piac, miért nincs annyi pénzük az európaiaknak, hogy megvegyenek ilyen nagyságrendű céget; 3. különben se ugráljanak, mert az Airbus-programot államilag támogatják, s ha nagyon hápognak, ők meg ezt a piacellenes konstrukciót fogják megtámadni. És van még egy érv, amit ugyan nem hangoztatnak, de elemzők már megírták: az amerikai hadiipar – ami idáig 80%-ban a hazai piacot látta el – most ki akar lépni a globális piacra, azaz oda akarja szállítani a fegyvert, ahol többet fizetnek érte, mint a kenyérért. Ehhez azonban óriásnak kell lenni: mert ott vannak a kínaiak, koreaiak, japánok, és természetesen az oroszok. Ahogy a Boeing alelnöke, Ray Waldmann fogalmazott, nagy a tumultus, muszkli nélkül nem megy... (*Der Spiegel*, 1997. 22. sz.)

A nagy üzlet – mint már említettem – létrejött, annyi kompromisszummal, hogy a Boeing lemondott a kizárólagos beszállítói szerződésekről. Lehet, hogy szegény Van Miert Don Quijote-i harcot folytatott, de legalább bemutatta azt az új helyzetet, amit a globalizálás hozott. A globális piacon Európa éppolyan játékos, mint Amerika – *ha* vannak e játéknak szabályai. Egyelőre azonban nincsenek ilyenek, csak erőfölény van. Mert a történet nem Van Miert vereségével ért véget. Felteszem, hogy az EU is begurult, és amikor meghirdették a legnagyobb francia fegyvergyártó és elektronikai cég, a Thompson privatizálását, a legnagyobb tőkeerővel rendelkező tenderezőt, a General Electric Capitalt (GEC) kizárták a versenyből. Azt mondták, nem kívánatos, hogy egy biztonságpolitikai szempontból ennyire érzékeny tőkecsoport tengerentúli kézbe kerüljön. Az érv támadhatatlan, de a globális piacon ilyen nincs. A franciák csak visszalőttek.

Most nézzük az ellenkező irányú folyamatokat, mert az elmúlt pár év legérdekesebb tapasztalata, a globalizálás nem egyirányú utca. Eddig úgy látszott, hogy a globális piac csak a fejlettek nek, a G7 vagy az OECD országainak kedvez. Ám azzal, hogy a pályát megnyitották, tehát „bárki" játszhat rajta, akinek van pénze, ötlete, ügyessége, ismeretlen hatalmak is betörtek a kényelmes piacokra. A globalizálás kezdetén még senki sem gondolta, hogy ezzel a húzással feje tetejére állhat az egész addigi világgazdasági rend. Ennek tanulságos példáját láthatjuk most az olajpiac friss eseményeiben. Eddig a nagy amerikai és európai cégek – a hat nővér – uralták a pályát, a többiek (szaudiak, venezuelaiak, kínaiak) hazai pályákon játszottak, és nem szóltak bele a nagyok bulijába. Most viszont a legnagyobbak, így pl. a CNPC (*Chinese National Petroleum Company*, 2,8 millió hordós napi termeléssel a világ harmadik legnagyobb olajhatalma) elhatározta, hogy felveszi a versenyt az amerikai multikkal. A kazahsztáni olajmezők kiaknázásáért folyt a tenderezés, és a CNPC-nek sikerült ajánlatával kitúrnia az Amoco nevű amerikai céget – 325 millió dollár készpénz és 5 milliárdos befektetési garancia ötéves időtartamra. És itt nemcsak egy tender elvesztéséről van szó. A kínai győzelem veszélybe sodorhatja a vi-

lág leggyorsabban fejlődő – távol-keleti – olajkitermelésének megszerzését. És ez már nagy veszteség.

Mondom: mikor elkezdtek globalizálni, senki sem számolt az ilyen jellegű következményekkel. Hiszen a globális piac – papírforma szerint – csak a fejlettet, és ott is csak a nagyokat részesítheti előnyben. Így aztán az amerikaiak egy ideig erőből próbálták megakadályozni ezt az üzletet: diplomáciai nyomást próbáltak gyakorolni Pekingre. Aztán feladták.

Ugyanez történt Venezuelában, ahol a kínaiak ugyancsak az amerikaiak elől happolták el a kitermelés és olajfinomítás fejlesztésének kizárólagos jogát. 358 millió dollárért, és itt is több milliárdos fejlesztési garanciát vállaltak – amire viszont egyetlen nyugati cég sem volt hajlandó, a dél-amerikai kontinens politikai turbulenciái miatt. A *Financial Times* szerint (1997. aug. 19.) ez a két olajüzlet volt eddigi legnagyobb kihívása, és olyan szemtől szembe viadal, melyben a Nővérek vesztettek. (Az már csak hab a tortán, hogy az irániak is beszálltak a Kaszpi-tengeri olaj kitermelésének nemzetközi konzorciumába, ahol viszont az amerikaiakkal fognak együtt dolgozni.)

Mondom: a globális piacnak csak az lehet – ideig-óráig – főnöke, akinek több pénze van. Egyébként pillanatok alatt változik a helyzet, ma ezé, holnap azé a hatalom. Az imént Kínát említettem, amint kiütött egy amerikai céget. Ugyanakkor egy hongkongi telefontársaság (CCT) már megvette a kínai telefonfejlesztés kiépítésének 80%-át: 2 milliárd dollárt fizet a lehetőségért, hogy szinte a nulláról építse ki a hatalmas ország hálózatát, telefonkészülékiparát (*FT*, 1997. aug. 25.). Az országban már működik egy hatalmas, mobil készülékeket gyártó egysége – pillanatokon belül lenyeli az egészet. Itt viszont Kína játssza a kisebbik testvér szerepét.

Vagyis: ebben a globális új világban nincs főnök, itt nem lehet úgy parancsolgatni, mint a hidegháború idején. Amerika elvesztette azt a pozícióját, hogy erőből – vagy tőkehatalomból – irányítsa a világ gazdasági folyamatait. A globális világ megy a maga útján, menetébe nem lehet beleszólni. Más kérdés, hogy ezen Amerika keresi a legtöbbet.

Ez a helyzet tele van kockázattal. Jómagam főképp a veszélyes tendenciákat kordában tartó regulatív lehetőségek hiányától félek: hogy ti. nincs olyan „pályabíró" (szervezet, intézmény), ami képes lenne azt biztosítani, hogy egy idő után ne omoljon a játékosok és nézők fejére a stadion.

S evvel nem azt akarom mondani, hogy visszakívánom akár a hidegháborút (amikor a Föld mindkét térfelén volt, aki megmondja, mit szabad és mit nem), és azt sem, hogy Amerika játssza a „világcsendőr" szerepét. De valaminő szabályozás nélkül csak a falnak fog rohanni a világ. Korunknak ez az igazi dilemmája: szabadság – jó. A globális világ – jó. E két tendenciaegyüttes következményei viszont katasztrófával fenyegetnek. És akkor még nem beszéltem a világterrorizmusról, a kokainmaffiák szövetségéről, fegyverkereskedők világszervezetéről – ahol ugyancsak működik a globalizálódás. Csak a kontroll nem jön össze.

A globalizálás voltaképp *eufemizmus*. A szó annyit jelent, hogy a posztmodern piacon nincsenek elkülönült államegységek, az egész világ egyetlen piac. Valójában ezt az egyetlen piacot egyre inkább az angolszász gazdasági modell határozza meg, s mi tagadás, egyre inkább Amerika irányítja.

Korábban sokféle kapitalizmus volt – más volt a német (nincs privát kezekben lévő részvénytőke), és más a francia (az állami vállalatok százalékaránya majd 30% volt még 1985-ben is), nem is szólva a jóléti állam mintájáról, Svédországról vagy az olasz „családi kapitalizmus" sajátságairól. Ez már csak volt, a különbségek és belőlük adódó kulturális sajátságok eltűnőben: Amerika nemcsak a hidegháborút nyerte meg, de – egyelőre legalábbis úgy tűnik – a kapitalizmuson belüli rendszerversenyt is. Az elszámolási rendszertől a tőzsdeszabályokon át a mamutvállalatok menedzselési szabályaiig, vagy a bankrendszer optimális nagyságrendjétől a *credit card* szisztéma bővítéséig. Akárhová nézünk az üzleti életben, az amerikai modell a norma, s aki nem követi, magára vessen. Nem azért, mert valaki kikényszeríti, hanem mert ma már a többség jár ebben a cipőben, azaz mennél inkább globalizálódik az üzleti élet, annál kényelmesebb, ha homogén. S ezzel a kör bezárult: akkor fut olajozottan, ha amerikanizálódik. Ezen lehet sopánkodni, lehet ellene tiltakozni – sok vizet egyik sem zavar. A dolgok logikája legfeljebb csak akkor fog változni, ha valami nagy földcsuszamlás diszkreditálja ezt a modellt.

Az egynemű sódést sem összeesküvés hozta létre: egyszerűen a gazdasági (és jogi) racionalitás. Mikor a globális piacon egy-egy *mergert* (merger: összevonás, összeolvadás) lebonyolítanak (pl. az ÁPV Rt. nemzetközi tendert ír ki), akkor ezt az esetek többségében a New York-i jog szerint írják ki és bonyolítják le. (Azért nem amerikai, mert ott államok szerint változik a jogrend.) Mikor a német Deutsche Bank megvette a Morgan Grenfell nevű angol befektetési céget – ami ugyancsak a globális piacra való felkészülés jegyében történt –, akkor ebben amerikai jogászok és számkukacok vettek részt, mert az egész ügyletet a New York-i tőzsdefelügyeletnek (SEC) is jóvá kell hagynia, azok pedig megkívánják, hogy amerikai jogi képviselettel tudjanak tárgyalni és a szerződést is „amerikaiul" írják meg. Így aztán, bár az angol jogi irodák (a másik nagy nemzetközi jogászklán) ugrásra készen álltak, ezenkívül maga az üzlet angol–német érdekeltségű volt, mindennek ellenére mégis egy amerikai jogi cég fölözte le a lebonyolítás tetemes díjtételeit. Ugyanez történt a szingapúri Telecom privatizálásánál, ahol meg a Goldmann Sachs volt a tőzsdére bevezető befektetési cég, mely a Sullivan and Cromwell nevű amerikai jogi irodával közösen bonyolította le az üzletet (*The Economist*, 1996. nov. 23.).

Ennek a helyzetnek olyan fura következményei is vannak, hogy az amerikai jogi irodák fejvadászai a legjobbakat elhalásszák az angolok elől (többszörös fizetéssel: Londonban keres 550 000-et, New Yorkban 1,2 millió dollárt), mire az angol irodák egyszerűen megemelik díjtételeiket. Pedig Amerikában dolgozni nem egyszerű. Szemben az angol bérezési renddel, ott a megtermelt

profit után fizetik a partnereket („abból ész, amit meggyilkolsz" – szól az ironikus jelszó.). Az imént említett Sullivan and Cromwell cégnél egy partner éves profittermelése 1,3 milliárd dollár. El lehet képzelni, mekkora üzleteket bonyolítanak a globális világban.

Az az igazság, hogy az általam is használt *monolit* kifejezés nem igazán fedi az új helyzetet. Igaz ugyan, hogy az üzleti környezetet az angolszász biznisz határozza meg (ennyiben használható a kifejezés), ugyanakkor ennek az új világnak nincs igazi „vezetője". Még gazdasági értelemben is fragmentáltabb, mint korábban. Lester C. Thurow azt a példát hozza, hogy az 1982-es amerikai (és európai) recesszió idején a tengerentúli intézkedések (adó- és kamatlábcsökkentés) nemcsak arra volt elég, hogy Amerikát kirántsa a kátyúból, de Európa is gyorsan talpra állt. Az 1990-es recesszióban már csak arra volt ereje Amerikának, hogy saját magát állítsa talpra. Katonai-politikai befolyása természetesen továbbra is félelmetes, de hogy mit kell csinálni, hogy milyen szervezeti (gazdasági, nemzetközi jogi) eszközökkel lehet ezt megvalósítani, azt már nem tudja. Sőt: nem is akarja ezen törni a fejét. Ennyiben – és csak ennyiben – tért vissza az *izolacionizmus* Amerikába. Ez a helyzet paradoxiája: csak úgy működik a világ, ha amerikanizálódik, de hogy ez mit jelent hosszú távon, azt Amerika sem akarja tudni, még kevésbé „megmondani".

MÁSODIK FEJEZET.

A KISPÁLYÁS GLOBALIZÁCIÓ – AZ EU

AZ EURÓPA-PARADOXON

Az Európai Uniót egy felfoghatatlan paradoxon jellemzi: *a kontinens gazdasági hatalmának és globális alsóbbrendűségének* ellentmondása. Az Unió ugyanis az alapvető mutatókat illetően – világelső. A 370 millió lakos az OECD-országok GDP-termelésének 38,3%-át adja (Amerika 32,5%, Japán 20,5%), exportjának 10,2%-át (Amerika 8,2%, Japán 9,0%), részesedése a világkereskedelemből 20,9% (Amerika 19,6%, Japán 10,5%). Ha tehát a papírformát veszszük, akkor Európa a világ legnagyobb gazdasági hatalma. Ugyanakkor a globális versenyben csak a harmadik helyen áll az USA és Japán mögött. Hogyan lehetséges, hogy ekkora gazdasági potenciállal csak nézője lehet a nagyok globális játékának? Úgy, hogy ez a hatalmi játék *nem a számokon múlik, hanem a struktúrán.* Azaz: milyen iparágakban, mennyire világba ágyazottan, mennyire nyitott pénzügyi szerkezettel vesz részt a sokszereplős játékban. De az európai gazdaságszerkezet még zárt, nem flexibilis, egyelőre képtelen behatolni az óriások birodalmába. Csak egy példát: a világ második legnagyobb telefonhálózatát, a Deutsche Telecomot csak 1997-ben vitték tőzsdére, csak akkor nyitották meg a nemzetközi verseny számára, miközben az AT&T már rég itt dolgozott.

Szóval a paradoxont az magyarázza, hogy Európa későn ébredt a globális játéktér változásaira. Csak mostanában indultak meg azok a gazdasági-strukturális változások, melyeknek segítségével bele lehet majd szólni az első liga játékába. Az európai valuták árfolyamai csak 1996-tól kezdtek közeledni egymáshoz, a nagy *mergerek* – (pl. a British Airways és American Airlines szövetsége), a nagybankok fuzionálási hulláma (Deutsche Bank és a Morgan-Grenfell) ugyancsak a kilencvenes évek közepétől indult el. De csak '97-ben kezdtek komolyabb strukturális változásokba. Az európai bankok ettől kezdve keresnek amerikai partnereket, ilyen pl. a svájci SBC és a New York-i Dillon Bank 600 millió dolláros fúziója, illetve a Dresdner Bank amerikai társcége, a Kleinwort Benson, amit megvett, hogy az Újvilágban is jelen legyen, azaz hogy kihasználják a globalizálódásból adódó lehetőségeket, s az ellenfél saját térfelén cselezzenek.

A dátumokból látszik: túl nagy a késés. Az amerikai befektetési cégek, a japán üzletházak már tíz éve Londonban és Frankfurtban tesznek-vesznek. Ezt az előnyt nehéz lesz ledolgozni, ha egyáltalán lehetséges. Azért ez a „ha", mert Amerika, ahol tudja, akadályozza ezt az európai kezdeményezést.

Habár lehet, hogy itt nem késlekedésről van szó. Esetleg Európa számára a

kérdés úgy merül fel: ez a globalizálódási őrület egyáltalán kell nekünk? Ebben a kérdésben van ráció. Az máris látszik, hogy a nagy fúziók – melyek nélkül nem megy a globális játék – még drasztikusabban fogják növelni a munkanélküliséget, a közös pénz bevezetése infláció veszélyét festi a falra, az euro elleni spekuláció – ami 1999 és 2002 között meg fog indulni – a valutatartalékokat fogja leszívni; a nemzetállami kereteket amúgy is megviseli az euro bevezetése, a globalizálódás még inkább szétveri azt, ami az európai kultúra több ezer éves hagyománya: az egyes országok kulturális identitását. Szóval még egyszer: kell ez nekünk?

Bármily furcsa is, Európa olyan választút előtt áll, amiben a történelem – minden jel arra mutat – már döntött. Egyik fele meglódult, első ligás akar lenni – végül is az euro bevezetése erről szól. Másik fele viszont azt fontolgatja, hogy esetleg kimarad ebből a globalizálódási hullámból. És nemcsak a kormányok és a bürokrácia lassúsága mutat ebbe az irányba, a pénzügyi és üzleti élet sem egységes. Bizonyos mértékig joggal, mert ekkora gazdasági potenciálon ülve, Európa – ha akarja – járhatja a maga útját is. Ismét egy paradoxon: Európa csak úgy tudja átvészelni a globalizáció korszakát, ha egységesül, vagyis globálissá válik. Ugyanakkor, ha tényleg globálissá válna, azzal elvesztené európaiságát.

A paradoxon persze úgy folytatódik, hogy a globalizálódásból (mivel az egész világot átfogja) *per definitionem* nem lehet csak úgy kimaradni. Ezért a mai Európa a „bent is vagyok, kint is vagyok" megoldásáról álmodik, s arról folynak viták, hogy képes lesz-e a regionalizmus (ebből a szempontból az EU is régió) akkora ellenerőt felmutatni, ami állni fogja a globális nyomást.

A kérdés nem teljesen légből kapott. Ha közelebbről megnézzük a mai globális trendet, csupa regionális alrendszert találunk benne: a csendes-óceáni medencét, Kínát és vonzáskörét, Dél-Amerikában legalább kettőt – Mexikót és Brazíliát. Maga Európa is régiókra tagolódik, a skandinávok megmaradtak kvázi önálló egységnek, a mediterrán országok vagy Kelet-Európa ugyancsak. Egy alulról – regionálisan – felépülő Európa más, mint egy felülről – Brüsszelből – diktált, a közös pénz által léptetett kolosszus.

A KÖZÖS PÉNZ – KÉTESÉLYES JÁTÉK?

Az EU a közös pénz (az euro) bevezetésével és a kontinens regionális egyesítésével, az EMU-val (*European Monetary Union*nal) akarja kiépíteni vezető szerepét a globális játéktéren. A 15 ország eddigi gazdasági „összenövése" – a közös piactól, a vámunión át a jog és a pénzügyek harmonizálásáig – már eddig is jelentős eredményeket hozott. Az EU teljes gazdasági potenciáljának kibontakozását azonban a közös pénztől várják, ami valóban gazdasági egységgé fogja változtatni a 370 milliós kontinenst. Az erről szóló határozatot, a megvalósítás feltételeit és naptárát a maastrichti értekezlet (1991) rögzítette. Ennek értelmében a közös pénz 1999. január 1-jétől indul azokban az országokban, melyeket az 1998-ban tartandó „válogató" tanácskozás kvalifikál.

Az elképzelés valóban a globális versenyhez igazodik. Igen valószínűnek látszik, hogy a jelenlegi dollárdominanciával szemben egy alternatív valuta fog tért hódítani. Ma még egyenlőtlenség uralkodik a piacon a dollár elterjedésének és Amerika külkereskedelmi részvételének arányát tekintve: nagyobb a dollár befolyása, mint amennyit az ország kereskedelme „hordozna". Fred Bergsten, a washingtoni *Institute for International Economics* igazgatója úgy látja, hogy az euro bevezetésével (illetve piaci megerősödésével) vége is lesz a dollár egyeduralmának (*Foreign Affairs*, 76. köt. No. 4., valamint *FT*, 1997. szept. 9). Bár ez a prognózis túl szép – ez euro még csak a jövő zenéje –, az USA és Európa között új versenyt fog megnyitni. Nem titok, hogy az EU nyíltan az amerikai dominancia ellenében forszírozza az euro bevezetését, Amerika viszont mindent el fog követni, hogy az euro gyenge – tehát a dollár által félretolható – valuta legyen.

Bármennyire is belügynek látszik a közös pénz bevezetése körüli vita, egészében része annak a világméretű gazdasági csatának, amit Európa, Amerika és Japán folytat a globális gazdaságból való részesedésért.

Kis euro-szótár

A maastrichti szerződésben előírt belépési feltételek

Államadósság: maximum a GDP 60%-a
Költségvetési hiány: maximum a GDP 3%-a
Infláció: 3,4%
Kamatláb: maximum 10,5%

Az euro menetrendje

1998-ban kijelölik a „kandidátusokat", akik szóba jöhetnek a közös pénzzel rendelkezők klubtagságára.
1999. jan. 1-jétől indul az euro azokban az országokban, akik teljesítették a feltételeket. 2002-ig az euro párhuzamosan fut az egyes országok valutájával. 2002-től már egyedüli pénzként funkcionál.

A közös pénz előnyei

Erősebb európai pozíció a világ pénzpiacain
Európa belső piaca gyorsabban fejlődik
Jobb versenyhelyzet Amerikával és Ázsiával szemben
Mindennek egynemű ára lesz egész Európában, áttekinthetőség
A világ pénzintézeteinek tartalékvalutája lesz

A közös pénz hátrányai

Csökkenő nemzeti szuverenitás
A gyengébb országok költik az „gazdagabbak" pénzét
A szakszervezetek szerepe csökken
Átmenetileg kettéosztja Európát: akik bent vannak a klubban és akik nincsenek, ebből feszültségek támadnak
Tisztázatlan a kívül maradók és bent levők pénzügyi viszonya (átválthatóság?)

Az euro bevezetése többszörös hatalmi játék: folyik a harc a globális piac hatalmi megoszlásáért, és folyik a harc Európa új belső egyensúlyáért – hiszen az sem titok, hogy e pénznem bevezetése újabb nyerteseket és veszteseket teremt. Így aztán az euro legalább annyira politikai, mint gazdasági entitás. (A „politikai pénz" kifejezést Kurt Biedenkopf, a szász tartományi miniszterelnök használta a *Der Spiegel*nek adott interjújában.)

Lássuk előbb e csatározás Európán belüli frontvonalait. Először is itt van a 370 milliós lakosság és a vezető hatalmak politikai–gazdasági elitjének vitája. A jónép a tervezés fázisát átaludta, annyira utópisztikusnak tűnt a dolog. Most, hogy a bevezetés küszöbén állnak, a közvélemény erősen megoszlik. A szegényebb Délen – Spanyolországban, Portugáliában, Olaszországban – a többség támogatja, mivel csak nyerhetnek az egységes pénz intézményeivel, a felzárkózási támogatással. A gazdagabb országok – elsősorban Németország – közvéleménye viszont egyre inkább ellene fordul: az euro a közfelfogás szerint gyengébb lesz, mint a jelenlegi DM, ami a német stabilitás és jólét szimbóluma, ezért nem szívesen mondanak le róla. Egyébként a *The Economist* statisztikája szerint az olaszokat és íreket kivéve az összes többi EU-országban 50% alatti a közös pénz támogatottsága (1997. máj. 31.).

Hivatalosan még nem kérdezték meg a választókat, ebben az ügyben feltehetően a német választás (1998) lesz az első kvázinépszavazás. Akkor pedig már késő. Az üzleti elit ezért valamikor '96 végén, '97 elején úgy döntött, hogy jobban járnak, ha áttérnek a közös pénzre: 400 milliárdos évi nyereségre számítanak, annyira, amennyit jelenleg árfolyamveszteségekre, átváltásokra és kamatlábkülönbségekre kiadnak. Eltűnik a kamatrizikó, azonos árucikkeknek mindenütt azonos ára lesz: könnyebb kalkulálni. Emellett a pénzügyi szféra időszűkébe került: a határidős tranzakciók egy részét már euróban kell kötni, *credit card*okat már 1999 utánra adnak ki – nem lehetett tovább halasztani.

Ugyanakkor a tizenöt ország nemigen találja meg az „összecsiszolódási" formulát: hiszen ma még vannak egyenlők és egyenlőbbek, pazarlók és spórolósak, bajkeverők és fejőstehenek. És vannak jelentkezők. Akiket nem szívesen látnak: minek kéne nekik néhány szegény ország? Legszívesebben az alapítók vannak egymás között: Franciaország, Németország, talán Anglia és a Benelux államok – Európa felső karéja. Ők alkotják az egyesítés motorját – míg a déli karéj beléptetéséről állandó vita folyik. Ha a maastrichti kritériumok *de facto* fellazításával ezek az országok bekerülnek, akkor azok túlköltekezését az északiaknak kell kifizetniök. Ha viszont kettéosztják Európát – a belső körre és a perifériára –, akkor meg az egésznek nincs értelme.

Különösen akkor, ha belegondolunk, hogy e hatalmi játék középpontjában a német–francia viszony áll, erre épült az egész konstrukció. Csakhogy ez a tengely inkább libikóka, mint stabil együttműködés. Kezdetben – a német egyesülésig – a franciáké volt a politikai vezető szerep; a németek (múltjuk miatt) nemigen rúghattak labdába, rájuk a gazdasági lokomotív szerepe jutott. Az egyesüléssel viszont Németország gazdasági súlya majdnem duplájára nőtt, míg Franciaország politikai befolyása egyre inkább zsugorodik: jelenleg az

Unió legfőbb feladata e megbomlott hatalmi egyensúly helyreállítása: a németek gazdasági teljesítménye romlott – alig tudják teljesíteni a maastrichti kritériumokat –, a franciák egyre kevésbé hajlamosak együttműködni a „túlhatalmúnak" vélt németekkel.

Ezek azonban csak a látható hatalmi viszályok. E szint alatt derül fény a finomabb struktúrára. Tony Judt, amerikai történész új könyvében (Judt, Tony [1996]) arról ír, hogy az európai kérdéseket egy, már jó pár éve kialakult, a nemzetállamoktól független regionális gazdasági egyesülés dönti el: a keletfrancia (Rhône-Alpes), a dél-nyugatnémet (Baden-Württemberg, Bajor Szabadállam), északolasz (Lombardia) és északspanyol (katalán) tartományok, valamint az EU-n kívüli Svájc – ezek a regionális egységek egy informális, ám annál inkább prosperáló közösséget alkotnak, s ennek következtében – ugyancsak informálisan – ők diktálják a tempót, és egyben ők azok, akik meg fogják határozni az EU pénzügyi egységének ütemét és tagfelvételi rendjét. (Pl. ők nézik rossz szemmel a szegény rokonok felvételi készülődéseit.)

Közben beindult a németek elleni lobby, másfelől pedig a németek keményítettek be: nem akarják megengedni, hogy felpuhítsák a maastrichti feltételeket, melyeket ma már ők sem tudnak teljesíteni. Erre viszont Olaszország, Belgium, Franciaország ún. „kreatív könyvelésbe" kezdett, azaz olyan fiskális átcsoportosításokat végez, melyek papíron szépítik a statisztikát, de a tényleges deficitet nem csökkentik. Vagy csökkentik, de csak egyszeri bevétellel (pl. a Crédit Lyonnais eladásával vagy valamelyik Telecom privatizálásával).

További gond, hogy míg korábban Németország volt a gazdasági teljesítőképesség etalonja, 1995-től nem úgy mennek a dolgok, mint korábban (4,5 millió munkanélküli, hatalmas államháztartási deficit, gyengülő DM). Ezen túl pedig több európai ország is fellázadt a német „modell" ellen. S különben is, attól is félnek, hogy Németország politikailag is az EU központi hatalma akar majd lenni.

Felemlegetik, hogy ha eddig a franciák (meg a többiek) zokszó nélkül mentek bele a legsiralmasabb kompromisszumba is – pl. a franciák lemondtak az ECU-ről az euro-béke javára, belementek, hogy a közös bank Frankfurtban legyen (mint egy Bundesbank II.) –, akkor a németek miért nem hajlandók egy kicsit kevésbé betonfejűek lenni?

Minderre persze lehet tisztán gazdasági érvekkel válaszolni: igaz, a mai Európa pénzügyi centruma a londoni City, de az angolok kiszavazták magukat a közös pénz tervéből, így lépett elő az addig második helyen álló Frankfurt. E város kiválasztása nem német arrogancia. A pénzügyi fegyelem – akár büntetőintézkedésekkel, akár rábeszéléssel – mindenképp alapja akármilyen közös pénzformának: nélküle borul az egész.

Ezek a gazdasági érvek. Csakhogy a viták azt mutatják, hogy ebben a látszatra tisztán pénzügyi döntésben más jellegű érvek kaptak prioritást: pl. nemzeti érdekek egy olyan Európában, ahol úgy hihették, hogy ez a fogalom már a múlté; fontosak lettek a szimbolikus értékek, mint pl. a saját valuta, ami egy-

ben a szuverenitás egyik kifejeződése; s végül ismét kísért a már rég halottnak hitt őrület: kié legyen a vezető szerep az EU-ban?

A közös pénz bevezetése még mindig – vagy már megint? – kétesélyes játszma. Meg fog valósulni, ám egy sor rossz kompromisszummal. Ezek aztán olyan bajokat fognak magukkal hozni, melyeket öt-tíz év alatt sem lehet majd korrigálni.

Én tehát a veszélyt a már bevezetett közös pénz önpusztító erejében látom. Miután elindították, és megkezdődik az összecsiszolódás (1999 és 2002 között), akkor jön a legveszélyesebb időszak, a rendszer ekkor nyit teret az euro elleni spekulációnak, ezt a lehetőséget épp a *The Economist* (1996. dec. 14.) tartja veszélyesnek, az a lap, mely egyértelműen euro-párti. Cseles gondolati kísérletet kínál: mi lesz akkor, ha a franciák 1999 és 2002 között úgy érzik, hogy elegük van a gyenge frankból, és DM-re akarják átváltani pénzüket? A rendszer értelmében ezt megtehetik, és mivel a DM valóban erősebb, jobban is járnak (ha pl. vásárolni akarnak vele). Megindul tehát az átváltás, ami addig mehet, amíg az utolsó francia is márkával tölti meg csekkszámláját. Igen ám, de ez tönkreteheti a németek esélyeit. A rendszer viszont nem engedi meg, hogy tiltakozzanak. És máris itt a baj. Ezért nagyon is elképzelhető olyan szcenárió, melyben a már bevezetett pénz – az ellenerők kumulatív hatására – összeomlik.

De más is megzavarja az új pénz kilátásait. A közgazdászok kétféle szempontból mérik a gazdaságok mérlegét: az egyik a strukturális, a másik a ciklikus egyensúly. Mivel az egyes országok más és más helyet foglalnak el a gazdasági ciklusban, ezért a ciklikus deficit is más és más lesz – helyzetüktől függően ronthatja vagy javíthatja költségvetésüket. Brian Reading egy gondolati kísérleten mutatja be ezt az akadályt (*FT*, 1997. márc. 5.). Ha két országnak azonos nagyságú – mondjuk 2,3%-os – strukturális deficitje van, de az egyiknek zérus, a másiknak 4,5%-os a ciklikus deficitje, akkor az előbbi élhet vidáman, nem kell semmit tennie, az utóbbinak viszont szigorú takarékossági intézkedéseket kell hoznia, emelni a kamatlábat, hogy a megengedett költségvetési kereteken belül maradjanak. Ezek a szigorú intézkedések viszont tovább fékezik a gazdaság fejlődését. Így aztán a maastrichti követelmények betartása az országok egyre növekvő különbségéhez fog vezetni, ezen túl pedig rontja a fejlettek gazdasági pozícióit.

Közben az jelenti a közvetlen veszélyt, hogy az euro – minden előnye, sőt kikerülhetetlensége mellett – szét fogja rúgni azokat az eredményeket, melyeket a Közös Piac, a vámunió meg az egyesülés eddigi folyamata létrehozott. Van ilyen veszély, mivel az euro többek között képes egymásnak ugrasztani az eddig egymással békésen kereskedő nemzeteket. Már most megkezdődött az a vita, ki mennyit fizet be a közös – elmaradottakat támogató – kasszába: Németország sokallja a 25,5 milliárdos évi befizetést, ami annyi, mint Anglia, Hollandia és Svédország együttes hozzájárulása. Olyan vita is kitörhet, hogy miért fizessen rá a felső, gazdagabb régió a mediterrán – olasz, spanyol, portugál – gazdaságok pazarlására. És folytathatnám a sort: a jelenleg Frankfurt-

ba telepítendő *European Central Bank* és a közös pénz felerősíti ezeket az ellentéteket. Szóval rá is lehet fizetni a közös pénzre: nemcsak előnyei vannak, s e hátrányokkal érdemes számolni. A végén az lesz, hogy se vele, se nélküle – ami már önpusztító paradoxon lenne.

Mondom, a közös pénz megvalósulását már semmi sem akadályozhatja meg. A bajok működésének első éveiben fognak jelentkezni. Az átmeneti időben – már említettem – spekulatív roham fog ellene indulni. Ezt már ma próbálják kivédeni, de a spekulatív tőke trükkjei ma már olyan széles skálájúak, hogy lehetetlen mindenre felkészülni. Nagyobb baj, hogy túl sok ellendrukkere van. Miután az üzlet és politika megegyezett bevezetésében, a Bundesbank elnöke (Tietmayer), a bajor miniszterelnök (Stoiber) és az SPD kancellárjelöltje, Schröder nyitott közös frontot az euro ellen. De úgy gondolom, hogy ez az utolsó pillanatban indított ellentámadásuk nem tud már változtatni a dolgok menetén. Legfeljebb gyengíteni tudják az euro indulási feltételeit, illetve segíteni tudják globális ellenfeleit. Már említettem, hogy Amerikának nem tetszik az egész – attól fél, hogy az euro lesz a tartalékvaluta a világban –, ezért a gyenge euróban érdekelt, ami azt jelenti, hogy minden informális lépést meg fog tenni ennek érdekében. De az erős euróra egyébként sincs kilátás, egy gyenge közös valuta pedig kínos következményekhez vezet: Európában pl. a tőke meneküléséhez, ami a kamatlábemelést fogja maga után vonni, ez viszont lefékezi az esetleg meginduló gazdasági fellendülést. És mindez még nagyobb munkanélküliséggel fog járni. Az euroellenes tábor legfontosabb érve, hogy Maastricht miatt nőtt meg az európai munkanélküliség. Ami nem egészen így van, de ha a jelenlegi százalékokat egy újabb hullám feljebb emeli, akkor már társadalmi robbanáshoz is vezethet az új rendszerrel való elégedetlenség.

Szóval, az első évek nagy csatákat ígérnek, és az augurok nem sok jót jósolnak az eurónak. David Lascelles, egykor a *Financial Times* szerkesztője, ma a londoni székhelyű *Centre for the Study of Financial Innovation* nevű kutatóközpont igazgatója riportregényt is írt az első évek horror-szcenáriójáról *(The Crash of 2003)*. A cím arra utal, hogy a szerző a történetet 2003-ból visszatekintve meséli el. Minden ragyogóan indul, az euro működik, csak azzal nem számolt senki, hogy a világgazdaság ciklikus válsága éppen 2003-ban következik be. A Wall Street-i tőzsde megbillen, a válság végigsöpör Európán is, és mivel az Európai Unió országai hitet tettek az állami kiadások csökkentésére, most nincs elegendő tartalék az Amerikából érkező árhullám feltartóztatására. Gyengül az euro, majd a spekulatív nyomás hatására összeomlik, Franciaország előbb azt javasolja, hogy adják fel a stabilitási szerződést (ami akadályozza az állami túlköltekezést, jelen esetben a válságmenedzselést), mikor ezt a németek elutasítják, Chirac elnök kilép az euróból. És ezzel vége a történetnek.

A BÖKKENŐ

Az eurokonstrukcióval az a baj, hogy a közös pénz még nem változtatja Európát globális gazdasággá. Házon belül globális lesz, azaz Európán belül minden ország eljuthat a másik piacára, Hollandia gyárat építhet Spanyolországban, és a berlini piacon ugyanannyiba fog kerülni a hagyma, mint Olaszországban. De ez még nem globális gazdaság: Európa egyelőre még képtelen Nagy Játékosként, *global player*ként kilépni a világba. Van ugyan néhány globális vállalata – Shell, Siemens, Volkswagen, Nestlé –, és aztán kifújt a felsorolás. Az a terv, hogy majd a közös pénzzel egységesített nagyhatalom saját súlyánál fogva globális lesz – naivitás. Tény, hogy a közös pénz megkönnyíti az utat a globális gazdaság felé, csakhogy ott már foglaltak a helyek: Amerika ügyelt arra, hogy ne maradjon szabad stand az újonnan érkezőnek. Illetve csak annak marad hely, akinek mély a zsebe, és hajlandó túlfizetni a belépőt. (Ezt tették a német pénzintézetek, mikor három-négyszeres áron vettek angol, amerikai kisbankokat, csakhogy kijuthassanak a globális térfélre.)

Ugyanakkor azzal kell számolniok, hogy Amerika és Japán sokkal drasztikusabban lesz jelen az európai piacokon, nagyobb konkurrenciát fog jelenteni a hazai termelőknek, mint korábban. Ebből a háttérből kétszeresen nehezebb belépni a globális versenybe. (Míg Amerikában azzal bíbelődsz, hogy szerezz egy aprócska piacot, odahaza elveszíted azt, amiből élsz...)

Nem tudom, itt bizonytalan vagyok, csak a leblokkolást érzékelem. Feltesszem, hogy a tőkestruktúrával van baj: egy közepes amerikai globális játékos jóval kisebb tőkével, effektívebben, ügyesebben, minőségileg nagyobb profittal (és „teremtő pusztítással"...) képes ezt a game-et játszani.

HARMADIK FEJEZET.

A PÉNZVILÁG ÁTALAKULÁSA

Abban a rangsorban, ahol a globális játék legjobb szereplőit sorolják fel, a pénzpiac az első. Láttuk, hogy ehhez három dolog kellett: a hidegháború vége (a rendszerek határainak leomlása), a *dereguláció*, azaz a pénz és tőke szabad áramlása a világban, valamint a komputerizáció (a világ nagy tőzsdéinek, bankjainak, brókereinek elektronikus összekapcsolása, egyáltalán az informatikai robbanás). Az eredmény pedig a „repülő pénzpiac" lett, legalábbis így neveztem előző könyvemben ezt a jelenségegyüttest. Ma úgy látom, hogy az a kiemelt szerep, amit a pénzpiac eddig élvezett, egy időre halványabb lett, mert megindult a reálszféra expanziója – a befektetési láz, ha nem is odahaza, de idegen piacokon felszívta az egyre nagyobb mennyiségű „felesleges pénzt". Mert új befektetési lehetőségek nyíltak, elsősorban a „feljövő piacokon", pl. Délkelet-Ázsiában és Közép-Európában. A „repülő pénzpiac", azaz a pénzszférán belül maradó üzleti tevékenység ugyanis a befektetési lehetőségek korlátozottságával is kapcsolatban állt: nem volt hová kihelyezni ezeket a hatalmas pénzeket.

Ezzel az expanzióval a globális pénz egy időre visszaáramlik a reálszférába. Mert feltámad a „termelés". Ám mielőtt erre a következtetésre jutnánk, nézzük meg, milyen paradoxon vezérli a globális pénzpiacot, és mi történt e téren az elmúlt pár esztendőben.

Az alapparadoxon, hogy mennél tökéletesebben játsszák ezt a játékot, annál inkább önmaguk ellen játszanak. Mert ugye az alapszabály úgy hangzik, hogy a globális világ pénzügyileg ugyan egységes, de sohasem lehet tökéletesen homogén. A piac lételeme, hogy állandóan kiegyenlítődjenek (majd újra felboruljanak) az árak, kamatlábkülönbségek és egyéb paraméterek – hogy mindig legyen valami, aminek árkülönbségéből üzletet lehet csinálni: ha Tokióban olcsóbb a font, mint New Yorkban, akkor ott veszek, és Amerikában eladom. Holnap ugyanez fordítva lesz, akkor meg abból csinálok üzletet. Nem gond: elektronikusan csak néhány gombnyomás az egész.

Elméletileg elképzelhető, hogy ennek a kiegyenlítődésnek egyszer csak vége lesz, és mindenütt mindennek azonos ára lesz, azonosak lesznek a kamatlábak, inflációs ráták, a fizetési mérlegek sem ingadoznak Ez azonban gyakorlatilag lehetetlen, mert a világ piacai annyira különbözőek, hogy mindig lesz valami különbség – árban, kamatlábban, inflációs rátában. Igen ám, de az

elektronikus pénz gyorsabban homogenizál, mint a hagyományos. Példa erre az európai pénzpiac: legalább tíz éven keresztül ez volt a legjobb spekulációs játéktér – a lírát, frankot támadni, a fontot kiejteni az európai pénzügyi rendszerből, kis valuták túl- vagy alulértékelésére játszani, megvárni, míg zuhannak vagy visszaemelkednek –, ezernyi variációja volt a játéknak, egyes gamejei szállóigévé váltak.

Említettem már, hogy most, az euro tervezett bevezetésével egyszerre értelmét vesztette az európai pénzpiac: a valutaárfolyamok közelednek egymáshoz, eltűnnek a különbségek. Sőt, a nagy játékosok egymás után jelentik ki, nincs értelme a kontinensen játszani, mert a vége úgyis a homogén pénz lesz. Igaz, vannak olyan feltételezések, hogy az euro kezdeti stádiumában (1999-től 2004-ig, amíg az új pénz párhuzamosan fut a helyi valutákkal) a spekulatív tőke hol ezt, hol azt a nemzeti valutát fogja az euro ellen kijátszani. De ennek a játéknak is csak pár éve van, 2004 után már le kell húzni a redőnyt.

Ezért kezdtek a nagy pénzügyi alapok Európán kívülre költözni: a Távol-Keletre, Délkelet-Ázsiába, Dél-Amerikába, a feljövő országok tőkepiacaira, ahol továbbra is meg lehet játszani a nagy különbségeket, és ahol még nem alakult ki az a homogenizálódás, ami Európában.

Egy szó, mint száz: az európai piacon, úgy látszik, csendesedik a pénz kaszinója – ami igazolni látszik azt a jóslatot, hogy egyszer csak bekövetkezik a végleges kiegyenlítődés, eltűnnek azok a különbségek, melyek a valutapiacot, árfolyam- és kamatlábkülönbségekre alapozott üzletelést fenntartották. Vége.

Lenne. Ha nem jött volna az elmúlt 10 évben az ipari szféra expanziója – Amerikában, ahol a dolgok mindig elsőként indulnak el. Amit a finánc-szféra vesztett a kiegyenlítődés helyi piacain, azt megnyerte az új ipari struktúra kialakulásán: a terjeszkedésen. És persze megjelentek a feljövő piacok, azaz új, magas megtérülést kínáló befektetési lehetőségek. Az ipar ismét terjeszkedés fázisába került, és a pénz oda ömlik. Ami annyit jelent, hogy amit eddig a különböző pénznemek árfolyamkülönbségeivel üzleteltek vagy kamatdifferenciákat használtak ki – azt most a befektetési alapokba öntik, és oda költözik a *high finance... (lásd a 6. ábrát).*

Ezzel azonban *új történet kezdődik, aminek kulcsszava az expanzió és az ipari beruházás újrafelfedezése.* S vele a pénz és a reálpiacok közötti verseny új szakasza. Az a hihetetlen népszerűség, ami a pénz- és tőkepiacokat jellemezte a '90-es években, az évtized végére átalakult. Először is a legizgalmasabb pénzügyi eszközcsoport, a derivatívok családja elvesztette azt a spekulatív vonzerejét, amivel még 1995-ben is rendelkezett: pár tucat látványos bukás (lásd pl. a német Metallgesellschaft nevű cég négymilliárd dolláros veszteségét) mintha elvette volna a piac kedvét ettől a műfajtól. Vagy inkább az történt, hogy a piaci szereplők megtanulták arra használni, amire kitalálták: kockázatcsökkentésre. (Az 1997-es Nobel-díjat Robert Merton és Myron Scholes kapta a még 1973-ban kidolgozott rizikószámításért *[value at risk]*, egyáltalán a kockázatmenedzselés matematikai formuláiért, amire később a derivatívok egész üzletága épült.) De az is lehet, hogy csak „megtanulták" használni, azaz látványos

6. ábra
A világ legnagyobb alapkezelő pénzintézetei

Mekkora tőkét menedzselnek?

Intézmény	Ország	Milliárd dollár
Fidelity Investments	USA	515,5
Groupe AXA	Franciao.	500,3
Union Bank of Switzerland	Svájc	400,0
Barclays Global Investors	Anglia	385,4
Swiss Bank Corporation	Svájc	375,1
Nippon Life	Japán	342,8
State Street Global Adv.	USA	300,9
Crédit Suisse	Svájc	282,0
Prudential Insurance	USA	271,7

bukások nélkül folyik a pénzek átcsoportosítása, kimentése, vagyis a nagy kaszálás. Ezt a feltevést erősítené meg Frank Partnoy, aki a Wall Streeten maga is ebben a műfajban utazott, matematikai, jogi és közgazdasági diplomával gyártotta a testre szabott derivatívokat – látta, mi folyik körülötte. Ezeket a tapasztalatait is beleírta *F. I. A. S. C. O. Blood in the Water on Wall Street* (New York, 1997) című, irodalmilag középszerű, finánckrimi szempontjából érdekes könyvébe. Lehet, hogy a bozóttüzet eloltották, de alatta a fű tovább parázslik...

Normalizálódott a pénzpiac, és visszatértek a hagyományos befektetési üzletágakhoz, ahol természetesen jelen vannak a derivatívok is – hiszen naponta születnek újabb és újabb kombinációk ebben a műfajban –, de nem azzal az agresszív kizárólagossággal, ahogyan korábban. Normalizálódott, mert ismét játékban vannak a „kézzelfogható ágazatok", ahová ismét lehet és érdemes befektetni: az expandáló reálszférába.

A tisztán pénzügyi üzletág – átmenetileg – csökkenő vonzerejét mutatja az a körülmény is, hogy az ún. *fedezeti alapok (hedge fundok)*, az eddig legsikeresebb kockázati pénzügyi alapok megtérülési rátái csökkennek. 1995-től kezdve egyre kisebb százalékos eredményről olvashatunk, két éve még 35–50% sem volt ritkaság, ma már 25% kimagasló teljesítménynek számít. (Soros Györgyék *Quantum fund*-ja sem dicsekedhet már a régi megtérülési rátával, bár ebben az üzletágban még ma is ők a legjobbak.)

Úgy gondolom, hogy ezek a számok egy új trend jelei: feltámadóban van a reál- és a pénz-szféra új kapcsolata: a befektetési alapokban és az új iparágak finanszírozásában. Vagyis a nagy cégek megtalálták az utat a globális játéktérhez. Mert a történetnek csak egyik fele, hogy a hagyományos pénzpiacok hozadéka csökkenőben van, a másik a befektetési és reálszféra megerősödéséről, egy új – és más struktúrájú – expanzív tőkepolitikáról szól.

Így pl. már hetedik éve tart a részvényárfolyamok felfelé kúszó trendje, és ez a *„bull market"*, a tőzsdei árfolyamok felfelé ívelése. Vele párhuzamosan – a csekély inflációs nyomás, illetve a kamatlábak stabilitása miatt – csökken a kötvénypiac vonzereje. Igaz, a részvénypiaci befektetés még nem a tényleges termelési paraméterek megerősödését jelzi – a kettő nem fedi egymást –, de jelzésértékű: a pénz nem a kötvénypiacba, hanem a reáliákba ömlik (s az is, hogy nem az anyaországban, hanem alacsony munkabérű, alacsony inflációjú országokba). Ott van rá szükség, ez fogja finanszírozni az anyavállalatok kalandjait. Ázsia, az ún. frissen iparosodó országok, főként azonban Kína, Indonézia és India jelentik az új beruházási terepet: ahol a pénz végre megtalálhatja magas megtérülési szféráját. Az új táncrend a terjeszkedés finanszírozása.

A történet másik dimenziója a nagy ipari vállalatok átalakulása, hatalmuk feltámadása. Ilyen pl. a fegyvergyártás váltása. A hidegháború idején az amerikai hadiiparban legalább egy tucat óriás versengett az állami megrendelésekért. 1995-re világos lett, hogy ennyien nem tudnak megélni, az amerikai költségvetés előbb 18, majd újabb 40%-kal csökkentette a katonai megrendeléseket. Ezért aztán ez az év hozta az első nagy fúziókat: a cégek rájöttek, jobban járnak, ha szövetkeznek, és másutt (Dél-Amerikában, Keleten, Afrikában) kereskednek, ott, ahol fontosabb a fegyver, mint a kenyér. (Ebben az évben hatból háromra csökkent a talpon maradók száma. A Lockheed (ami bekebelezte a Northrop Grumman céget, ár: 8,2 milliárd dollár; ez utóbbi gyártja a „Lopakodó" vadászbombázót); a Boeing (ami bekebelezte a McDonell Douglast), és a Raytheon (ami felfalta a Hughest 9,2 milliárdért). E fúziókkal olyan óriásvállalatok jöttek létre, melyeket korábban el sem lehetett képzelni. A koncentráció új ipari stratégia eredménye. Irány az Amerikán kívüli piac – ami végtelen lehetőségekkel kecsegtet. Az F–15-ösöket, és egyéb – nem embargó alá eső – cikkeket mindig, mindenütt el lehet adni. Egy szó, mint száz: ez már nem az eltemetett hadiipar. Az új behemótok részint katonai érdekeltségeket fednek le, részint konvertált civil piacot ellátó óriások lettek, s együttesen – legalábbis Amerikában – az információs technológia mellett a gazdaság egyik húzóágazatát alkotják. (A három cég – évente és egyenként – 35–45 milliárdos jövedelmet produkál.)

Összefoglalva: úgy látom, a globalizálással sajátos libikóka alakul ki a pénzpiac és a reálszféra között. Hol az egyik, hol a másik ugrik előre, lesz a gazdaság motorja és a befektetők kedvence. Eddig úgy volt, hogy a pénzvilág ül az újkapitalizmus parancsnoki székében, most viszont ismét a reálszféra kap – egy időre? – vezető szerepet.

Ezt az egész átalakulási folyamatot *a hirtelen megnövekedett globális pénztö-*

meg mozgatja. A globalizáció ugyanis feleslegessé tette, hogy minden egyes kis országban jelentős tartalékpénzeket kuporgassanak, külön adminisztrációt tartsanak fenn, agyonfinanszírozzák a helyi leányvállalatokat. A globális piac kevesebb kasszából képes gazdálkodni, mert a helyi pénzeket is be lehetett szipkázni a közös pénztárcába. Ennek következtében (is) nőtt meg a globális pénztömeg. Míg az elmúlt évtizedet a likviditás hiánya jellemezte, addig most az eddig elképzelhetetlen likviditás fogja okozni a bajokat. Mert az összeadódás és cirkulációs sebesség összjátéka következtében hirtelen felduzzadt *globális pénztömeg a világpiacon egy hozzá képest jóval kisebb árutömeget kerget.* Ebből következik, hogy a fejlett országokban ma nem áru-, hanem *részvény- és értékpapír-infláció van*: a részvényárak egyre magasabbra szöknek, mert az *excess money*t, a gazdaság számára „felesleges pénztömeget" el kell tenni valahová, a befektetők harcolnak a még elérhető részvényekért. Ez a felbillent egyensúly – a túlnövekedett globális pénztömeg szemben a reálszféra kínálatával – a jelen időzített bombája.

A hirtelen megnövekedett pénztömeg vezetett – több egyéb tényező mellett – a délkelet-ázsiai válsághoz is: a befektetési rohamot az is vezette, hogy a kis tigrisek és feljövőben levő gazdaságokon kívül nemigen akadt magasabb megtérülést ígérő piac. Mert e válságban nemcsak Kína szerepére kell figyelnünk (a jüan leértékelése – 1995 – indította el az exportversenyt, amiben Thaiföld és a többiek alulmaradtak, pénzük túlértékelődött), de arra is, hogy a befektetők nyomása miatt senki sem vette komolyan a figyelmeztető jeleket, még az utolsó pillanatban is ömlött ide a pénz. A hongkongi válság példájából az is következik viszont, hogy a megnövekedett pénztömeg paradox üzleti rendet is hozott magával: a spekulatív tőke egyfelől közel került a mindenáron befektetni akarók tömegéhez (a laikus is azt hiszi, hogy spekulál ezeken a piacokon...), másfelől a spekulatív tőke e válságban egyszerűen a laikus befektetők pénzére tette rá a kezét. A válság mint csoportok közötti tőkeátszivattyúzás is működött.

Más szóval: a reálszféra felé tett fordulatot hirtelen befékezte ez a válság, s a megnövekedett pénzmennyiség tovább lebeg a világ pénz- és befektetési piacai felett.

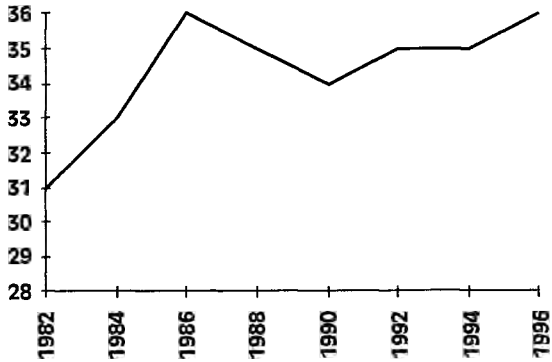
*

Mindez szép – változik a világ, ma már megfordult a trend –, gondolhatnánk. Csakhogy e jelenségnek van egy másik olvasata is. A UNCTAD *(United Nations Conference on Trade and Development)* által közzétett statisztikákban ugyan nőtt a beruházások volumene a szegény, feljövő országokba – de még mindig a G7-től elvárható szint alatt marad: a profit gyorsabban, nagyobb volumenben növekedik, mint amit visszaforgatnak a reálszférába, illetve a szegényebb országokba *(lásd a 7. ábrát).*

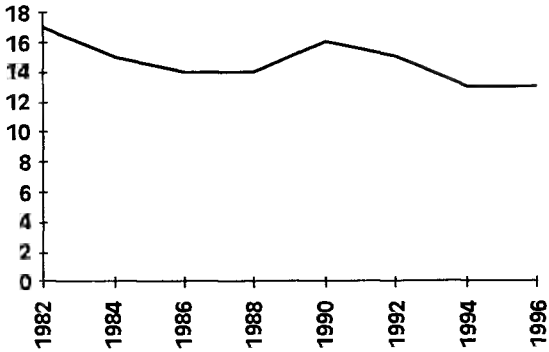
Jelenleg annak vagyunk tanúi, hogy ez a trend ismét változik: a délkelet-ázsiai és japán válság egyelőre lelassította a befektetési szupermarketet a világnak ezen a térfelén – másutt viszont még nem nyitottak ki a hipermarketek.

7. ábra
A G7 országok profitja és a beruházások a szegény országokba

A profitnívó alakulása:



A beruházások alakulása a GDP %-ában:



(Forrás: *Financial Times*, 1997. szept. 7.)

A UNCTAD szerint a beruházási szint fele a profitnívónak.

Így aztán a pénz ismét elszakad a reálszférától, önmagát generálja – ismét előtérbe fognak kerülni a ma már megszámlálhatatlan pénzügyi eszközök, devizaárfolyam és kamatlábkülönbségek határidős műveletei. Egy lapáttal rátéve arra a veszélyhalmazra, amit az ázsiai forrongás okozott.

Soros György – saját közlése szerint – egymilliárdot veszített a délkelet-ázsiai válságon. Sokan kérdezik, hogy tévedhet ekkorát egy finánceguru. Úgy gondolom, ezzel a hongkongi micsodával valami új jelenség kezdetének (egy korábbi végének) lehettünk tanúi. Nevezetesen a hagyományos értelemben vett, „helyi" spekuláció véget ért, és egy új, rendkívül mobil, globálisan szervezett team vette át a szerepet. Valahogy úgy képzelem, hogy Soros még egy korábbi trend vezéralakja volt, ezen az új, szupergyors, globális piacon lassan mások veszik át a stafétabotot. (Egyébként is a Quantum Fund vezetését már évekkel korábban átadta, „egészállásban" alapítványaival foglalkozik.)

Második megjegyzésem, hogy több-kevesebb megszorítással, de én is osztom azt a (különben először Milton Friedman által megfogalmazott) feltételezést, hogy a spekuláció – a globális piacokon – a kiegyenlítő szerepet játssza: a túl- vagy alulértékelt valutákat, tőzsdéket visszavezeti a „normális" szintre. Más kérdés, hogy ez az *eufemizmus* egyben azt is jelenti, hogy a „visszavezetett" országok gazdasága egy időre taccsra van vágva, hogy jó páran tönkremennek, koldusbotra jutnak – s talán sohasem képesek talpra állni. Hogy a tőkéket átcsoportosítják – egyik zsebből a másikba. Ez egy kegyetlen rendszer, de ha ez nem lenne, akkor öt-nyolc évenként válság törne ki, ami jóval több pusztítással járna. Lehet választani...

De nem árt tudni, hogy a spekulatív tőke csak azzal képes „játszani", amit az adott gazdaság már (kicsit vagy nagyon) elrontott: ha a helyi valuta túlértékelődik, és a kormány nem hajlandó leértékelni, ha a tőzsdeárfolyamok az egekbe szöktek, és nincs mögöttük semmi, ha a kamattételek túlságosan vonzóak, megindulnak a cápák. De látnunk kell, hogy mindez csupa olyan mozzanat, amit nem a spekuláns hozott létre, csak olyan lehetőség, amire azonnal rárepül, amint analitikusa jelzi a D-day-t. Mondjuk X országban túlértékelődik a buznyák, és magas kamattal csábítják a befektetőket. Áramlik is a pénz, csakhogy a kockázat egyre nagyobb – vagyis a kölcsönt adónak egyre kisebb a lehetősége arra, hogy viszontlátja befektetett pénzét. E folyamatot állítja le a spekulatív roham: nyomására – előbb vagy utóbb – le kell értékelni a valutát, s a befektető viheti a pénzét (már ami maradt belőle), de a legrosszabbtól (hogy ti. ott ragad a pénze a csődbe jutott országban) megszabadult. A spekulatív manőver akár a hitelező védelmében dolgozó mentőszolgálatnak is felfogható. A valóságban persze ennél jóval több, és más (is), hiszen a spekulatív manőverben részt vevők óriási profitra tesznek szert. Szerepük a mentőosztagtól a ragadozókig terjed – s ez még találó is lehet. Ugyanakkor az is igaz, hogy irdatlan kockázattal dolgoznak: ha nem jön be a „kiegyenlítődés", akkor elúszott a bedobott pénz – ami esetenként milliárdos nagyságrendű (hogy a szívem meg ne szakadjon...).

Ennyit a dolgok logikájához. Ugyanakkor ennek a jelenségnek is van másik oldala – ezt is bemutatom. A spekulatív tőke természete, hogy a legkisebb résbe is befészkeli magát, és nagyot robbant, olyan károkat okozva, ami nincs

arányban a kormány (a versenyszféra, bankrendszer stb.) által elkövetett hibákkal. Bevezető történetemben ezt próbáltam elmesélni Szingapúr vagy a Fülöp-szigetek példáival: az a krach, amit a spekulatív tőke „kiegyenlítő" munkája kirobbantott, nem volt arányban ezeknek az országoknak, illetve gazdasági aktorainak rossz lépéseivel. Voltaképp ez sem a spekulánson múlik: ő csak elindítja a lavinát – amire aztán kitör a menekülési pszichózis – és a régiónak (akár jók az egyes országok mutatói, akár rosszak) vége van.

*

Mielőtt továbbmennék, zárójelben hadd szóljak pár szót a spekulatív technikákról, hogy legalább sejtsük, miről van szó. Ilyen technika pl. az ún. *short selling* (vagy besszre való játék), amikor is a spekuláns árfolyamesésre tesz. A játék akkor kezdődik, mikor még semmi sem látszik, a kiszemelt valuta a piacokon stabil. Analitikusai azonban már tudják, hogy a buznyák a dollárhoz képest, mondjuk, 20%-kal túlértékelődött. A játékos ekkor kikölcsönöz, mondjuk, kétmilliárd buznyákot, amit aztán a helyi bankban azonnal dollárra vált. (Mondjuk, két buznyákért kap egy dollárt.) Ezzel azonban a dollártartalék vészesen lecsökken, egy újabb átváltási hullám esetén a banknak már a nyílt piacon kell dollárt vásárolni, de ezt már csak jóval több buznyák ellenében tudja megtenni – hogy ezt elkerülje, arra kényszerül, hogy leértékelje a buznyákot. (Ezentúl négy buznyákért lehet csak egy dollárt vásárolni.) Ekkor a spekuláns visszaváltja dollárjait: kétmilliót váltott, annak idején négymillió buznyákot fizetett érte – ezt most visszakapja, és maradt még négymillió buznyákja, amit ugyancsak dollárra vált –, egymillió tiszta haszonnal zárja pozícióját.

A tranzakció ennél bonyodalmasabb, csak a csontvázát vázoltam. Mégis ennek az akciónak eredményeképp a spekulatív tőke ki tudja erőszakolni, hogy a buznyákot – bármennyire védik is – leértékeljék. A helyi központi bank kezdi felvásárolni a buznyákot, hogy ezzel legalább szinten tartsa az árfolyamot. A spekulatív csoportoknak azonban jóval több pénze van, így aztán a központi banknak előbb-utóbb be kell dobnia a törülközőt. (Ez volt az angol font esete, azóta csak amatőrök kísérleteznek ilyesmivel, vagy olyanok – mint Hongkong –, ahol dögivel van tartalékvaluta.)

Hát itt sejtem én a spekulatív tőke globális variánsát: hogy ti. jóval több pénze van, mint korábban bármikor, egyben kialakult egy erre a szakmára specializálódott, professzionális befektetői kör, mely – hogy úgy mondjam – járja a világot, ahol tarolt, onnan elmegy, új lehetőséget talál, tarol, megy tovább... És mindig lesz kenyere: a globális pénzpiacok jóval nagyobb árfolyamkilengéseket mutatnak, mint korábban bármikor.

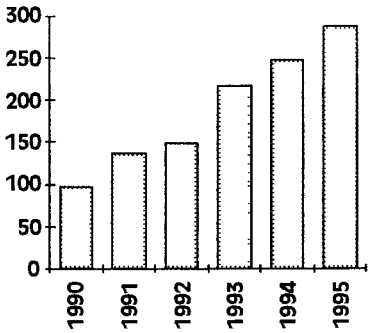
Mivel a pénztömeg is, a kilengés is nagyobb, az egyensúly helyreállítására is nagyobb a szükség. Mondja az elmélet. Az ilyen „kiegyenlítő" műveletekre – többek között – a *fedezeti alapok* a legalkalmasabbak, ezért aztán ezek a cégek 1990 óta négyszeres tőkemennyiségre tettek szert. (1990-ben 1300 mil-

liárd dollár felett rendelkeztek, ami 1996-ra 5000 milliárdra nőtt *(lásd a 8. ábrát)*. Ezek az alapok már abban is különböznek a többiektől, hogy ide csak az elit jár: a „belépő" – alsó befektetési limit – olykor tízmillió dollár. Ugyanakkor egy-egy nagyobb manővernél e fedezeti alapok más tőkecsoportokkal is társulnak, úgyhogy az általuk megmozgatott tőke nagyságrendje – szerintem – kb. 150–300 milliárd között lehet. (Az angol font kibuktatásánál – elemzők szerint – a Quantum fundnak 100 milliárd állt rendelkezésére. Hogy aztán ez igaz-e, sohase fogjuk megtudni: üzleti titok.)

Mikor e sorokat írom – 1997 decembere –, Brazílián, Argentínán, s közvetve Dél-Amerikán van a sor: óriás nyomás nehezedik a *reál*ra (brazil pénz), Cardozo elnök egyelőre 18 milliárdos takarékossági csomaggal, karcsúsítással és drasztikus kamatlábemeléssel védekezik. (Ami nem semmi: a 18 milliárd a brazil GDP 2,4%-a.) A 35%-os kamatlábemelés azonban kétélű fegyver: eddig jól ment a brazil gazdaság, ha drágul a pénz, stagnálás következik, sérülékenyebb lesz a piac, s tényleg le kell értékelni a reált. A tőzsde, a Bovespa október óta 40%-ot zuhant. Cardozo húzása gyors volt és bátor – igaz, végrehajtásához még a kongresszus jóváhagyása is szükséges, és ott még elvérezhet a javaslat: ki akar szegényebb lenni?

És itt van Argentína. Eddig ez az ország volt (Chile mellett) az új lehetőségek modellje, hogy ti. Dél-Amerikában is ki lehet jönni a gödörből, hogy át lehet térni egy új gazdasági pályára. (Évi 8%-os GDP-növekedésével vezette

8. ábra
A nagy kockázatú fedezeti alapok *(hedge funds)* fejlődése
(milliárd dollárban)



(Forrás: *The Economist*, 1966. dec. 14.)

A fedezeti alapok funkciója a „nagy kiegyenlítés" – a spekulatív beavatkozás: a különböző valuták, tőkepiacok, árucikkek alul-, illetve túlértékelését kezeli –, jelentős profittal. 1995-ben már 4700 *hedge fund* működött Amerikában, szemben az 1990. évi 1900-zal, két éve 5000 milliárd dollárt kezeltek – ma talán már ennek dupláját. Egy-egy fedezeti alap 20–25 milliárddal rendelkezik, de spekulatív manővereknél ennek tízszeresét tudja maga köré szervezni.

a listát.) A gyors fejlődés miatt itt a gondok más alakot öltenek: a folyó fizetési mérleg jelentős hiányát a külföldiek állják, ha azok megrettennek, és kiszippantják tőkéjüket, padlóra kerül az ország. Ma még kétesélyes a játék.

E hatalmas piac „támadásához" a spekulatív tőkének is más eszközökre lesz szüksége. Itt már nem megy a hongkongi taktika. Egyelőre csak az látszik, hogy ez a globális spekulatív team szépen végigmegy a terepen: Délkelet-Ázsia, Közép-Európa, aztán következik a nagyvad Dél-Amerika, közben egy kicsit beleharapnak New York vagy London óriástortájába is. És aztán kezdődik elölről, mert minden egyes rendcsinálás újabb egyenlőtlenségeket hoz létre, amit ki kell/lehet egyenlíteni, tehát az egyik helyen letarolt piac eleve kínálja az újabb kiegyenlítési (spekulációs) lehetőséget. Ők pedig élnek vele, kihasználják – és eltúlozzák. Mert ha már egyszer meglökték a hintát, akkor ettől kezdve állandóan kell keresni az újabb és újabb egyensúlyt – övék pedig a fáradozás prémiuma.

A spekulatív tehát csak a jelet adja meg, *a globális világban azonban e jelre megfordul a tőkeáramlás.* Az eddig felkapott régiók – ahová korábban ömlött a pénz – hirtelen rossz jegyet kapnak, és a befektetési alapok kivonják a pénzüket –, ahogy lehet, minél gyorsabban. A spekulatív tőke kumulatív hatást vált ki, a valutaleértékelődés megváltoztatja a tőkeáramlás irányát, hirtelen leülteti a tőzsdét, egy időre visszaveti a gazdaságot. Egyfelől stabilizál, másfelől újra meg újra megbontja az egyensúlyt – valamiből élni is kell. Kiegyenlít – mondta Friedman. Vagy teljesen taccsra vág egy országot, mint pl. napjainkban Dél-Koreát, ami – ma úgy tűnik – nem tudja elkerülni a totálkárosodást.

MESE A NAGYSZÁJÚ EMBERRŐL

A történet úgy kezdődött, hogy Mr. Koike – mérgében – felvásárolt egy nagy halom részvényt. Mérges volt, mert nem hallgattak rá. Sőt, azt is mondták neki, hogy jobb, ha nem jártatja a száját a közgyűlésen, mert különben ki fogják vezetni. Hát ez már több a soknál! – gondolta Mr. Koike, és 300 ezer darab törzsrészvényt vásárolt, amivel 10%-os résztulajdonossá lépett elő. Na, most mondja valaki, hogy fogjam be! – mondta Mr. Koike, a nagyszájú ember barátainak, akiket ugyancsak kizártak az előző közgyűlésről. Erre azok is bevásároltak, ha nem is annyira, mint Mr. Koike, de amúgy alaposan.

Aztán mikor közeledett a közgyűlés napja, Mr. Koike elküldte azt a kis papírlapot, amire felírt néhány kérdést, azok közül, amiket a közgyűlésen, mindenki füle hallatára bátorkodna feltenni a bank jelenlegi vezetésének. Mert – ezt felejtém mesélni – az ügy az egyik legnagyobb japán bankház éves közgyűlése előtti időkben zajlott, és a nagyszájú ember e hatalmasságokkal keveredett vitába.

Hát, szó ami szó, a kérdések kínosak voltak. Miért kellett egy ismeretlen papírgyárnak 27 milliárd jent kifizetni?, micsoda véletlen folytán állnak a papírgyárosok rokoni kapcsolatban a bank vezetőivel?, és hová tűnt 7,5 milliárdnyi kifizetés könyvelési adata?

A nagyszájú ember már nem volt mérges. Délutánonként teázott, kertjében hallgatta a tücskök ciripelését. Míg el nem jött a Küldönc. A világ egyik legnagyobb bankházának alázatos szolgája. Ő is egy kis papírral érkezett, benne az állt, hogy a főnökség nagyra értékelné, ha számíthatna Koike úr szaktudására és pozitív együttműködésére. A levél mellett egy csekk volt, rajta hatjegyű szám. Két nap múltán a közgyűlés simán lezajlott.

Csakhogy valakinek nem 10, hanem 25%-os volt a részesedése, ami arra is feljogosította, hogy betekintsen a bank szűkebb tanácskozásain készült jegyzőkönyvekbe is. És ennek az X. úrnak meg nagyon nem tetszettek a mostani főnökök. Állítólag ő szivárogtatta ki a pár milliós baksis ügyét az újságoknak, akik persze csak a nagyszájú ember dolgait kezdték firtatni. Mindenki tudta ugyanis, hogy Mr. Koike foglalkozása: hivatásos bajkeverő. Egy olyan maffia főnöke, ami arra specializálta magát, hogy a közgyűléseken balhét kavarjon. Amihez a nagy pofa mellé persze alapos pénzügyi, könyvelői szakértelemre, valamint bennfentes információkra volt szükség, és – újabban – 5%-nál nagyobb részvénypakettre. Amit a nagyszájú ember – mint említettem – mérgesen ugyan, de játszva kifizetett.

Neki megérte: élvezte, hogy ennek az előkelő társaságnak a játékait fogja megkavarni. Arra persze nem gondolt, hogy más is játszik ezen a pályán, és egyszer csak ő, a nagy pénzügyi maffiózó is csak egy kártya lesz valaki más kezében. De Mr. Koike kemény fiú volt, és úgy gondolta: hogy ha már rendőrségi ügy lett a dologból, akkor ő is kipakol. Így aztán a nagyszájú ember az államügyészi irodában csak úgy sorolta a tisztes üzletházakat, ahol néhány millásért vállalta a szakszerű részvényeslázadást, a rendbontást és egyéb közgyűlési balhét – vagy még több millásért azt, hogy szépen eláll ettől a gonosz szándékától.

Most patthelyzet van. Eddig a bankház hét főnöke mondott le, igen ám, de a nagyszájú ember is bajban van, mert ugyan felszólalásaiba senki sem köthet bele, de neve egy korábbi „elsimító manőverben" szerepel. Amikor pár millásért éppen elállt felszólalási szándékától, majd a pénztárhoz járult a honorért... Ez a művelet még azokból az időkből származott, mikor még nem volt részvénytulajdonos, csak egyszerű maffiózó, és szokás szerint bezsebelt néhány jent, a szívességért, hogy nem fog nagy pofát nyitni a közgyűlésen.

Mert akkor még lelkiismeretesen könyveltek. A cégek csak később jöttek rá, hogy a tisztességes ügyvitelből is baj lehet. Hisz a rendőrség is megtanul mérleget olvasni...

Mégsem egészen mese ez a történet. Mondhatnám: ez a keleti típusú spekuláció. Folytatását már a tévéből ismerjük: mikor a világ egyik legnagyobb bankházának, a Nomurának előbb csak elnöke hajlongott, bejelentvén lemondását, aztán – egy hét múlva – három alelnöke, majd még kilenc igazgatója. Az udvariasan hajlongó, sötét ruhás, középkorú úriemberek jelenete egy korszak végét jelentette: a Nomura bankház botránya egyrészt csak bevezetője volt további nagy japán pénzintézetek zavarainak. A Daiwa, a Nikko és a Yamaichi Securities behajthatatlan hitelekbe bukott bele, 1997. november közepén pe-

dig a Sanyio Securities brókerház redőnyét húzták le. És rajtuk már csak azért sem lehetett segíteni, mert a Koike-féle botrányok a szürke pénzpiac árnyékával vonták be a bankszektort: közpénzekből politikai kockázat nélkül ma már nem lehet bankokat megmenteni.

Ennek a helyzetnek viszont beláthatatlan következményei lehetnek. Eddig, ha akadozva is, de beindult a japán pénzügyi rendszer átalakulása. Ez viszont csak úgy ment, hogy a pénzügyi tárca ragaszkodott a tiszta lap elvéhez: amelyik bank az összeomlás szélére jutott, annak nincs mentőöv, az bukjon meg, tisztuljon meg a pénzpiac. Ha viszont ezek a nagybankok és brókercégek tönkremennek, zuhanni fognak a részvényárak (a Nikkei tőzsdeindex már most húszéves mélypontra zuhant), akkor újabb bankok mennek tönkre, veszélyeztetve az egész rendszert. És a kormány ma már akkor sem tudna segíteni, ha szeretne.

Ördögi kör – és a globális világban ez a veszély már nemcsak a japán pénzügyi rendszer kockázata. Robert Rubin, amerikai pénzügyminiszter – látván a probléma súlyát, hogy ti. az ottani krach vissza fog hatni a világ pénzügyi rendszerére – a szigetország pénzügyeinek segítésére hívja fel a távol-keleti országokat, egyelőre hiába.

Kegyetlen rend – de ez már egy másik történet.

A FÚZIÓMÁNIA

Amikor a Nations Bank Corporation megvette a floridai Barnett Banks láncot, a pénzvilág csak a vételáron kapta fel a fejét: a Nations Bank főnökei 15,5 milliárd dollárt perkáltak le a kereskedelmi bankhálózatért, a Barnett könyvbeli értékének négyszeresét fizették. Akkor – 1997. augusztus 29-én – ez volt az amerikai történelem legnagyobb bank és brókerház fúziója: s mint minden rekordot, ezt is ünnepelték. (A korábbi listát a Wells Fargo & Co. vezette, mikor 12,3 milliárdért megvette a First Interstate Bankcorp.-ot.) Azon akkor még nem gondolkoztak, hogy miért adott ki a Nations Bank ennyi pénzt egy bankért? Valamiért nagyon kellett neki ez a bank...

Akkor még csak a Wall Street-i rókák sejtették, hogy ezzel a *merger*rel új korszak kezdődik az amerikai finánc-szférában: a Nations Bank – ma már tudjuk – kifejezetten a globális csatározások előkészítésére szerezte be a Barnett Bank széles klienshálózatát. A globális pénzvilágban ugyanis már nem működik az a rendszer, melyben a kereskedelmi, beruházási, takarék- és részvénykibocsátó bankféleségek csak különálló cégekként dolgozhatnak.

Most viszont a pénzvilág fogja szállítani az új gépezet kenőanyagát, ehhez azonban előre biztosítani kell a világpiaci pozíciókat. Ezért aztán a Nations Bank esete precedens lett, a pénzvilág kapcsolt, és beköszöntött az új üzlet: a *mega-merger*, az óriásbank-alapítások kora *(l. a 9. és 10. ábrát)*.

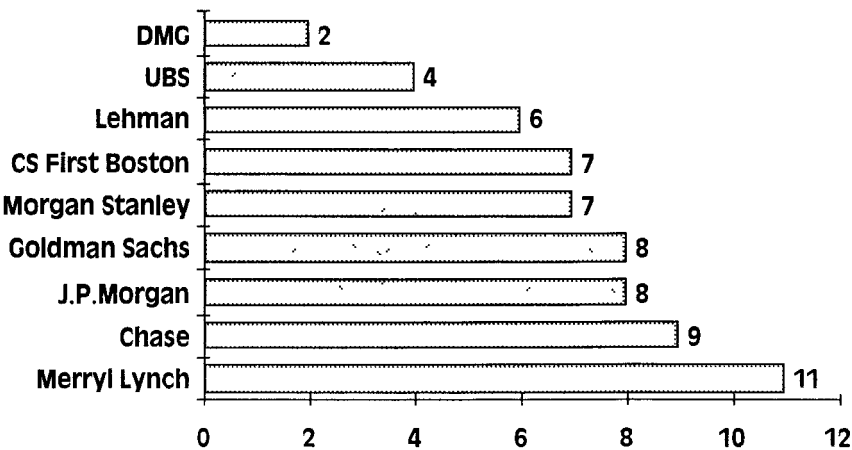
Ezek a megabankok veszélyteli intézmények. A Glass–Steagall törvény – ami megtiltotta a takarékpénztárak és befektetési tevékenységek egyesítését –

9. ábra
Bankok és befektetési cégek fúziója (milliárd dollárban)
(1991–1997)

Nations Bank Corp.	Barnett Banks Inc.	155,5
Wells Fargo	First Interstate Bankcorp.	12,3
Chemical Banking Corp.	Chase Manhattan Corp.	11,3
Morgan Stanley	Dean Witter	10,4
First Bank System Inc.	US Bankcorp	9,1
Salomon Brothers	Travelers Group	9,0
Washington Mutual Inc.	Great Western	7,0
Bank America Corp.	Security Pacific Corp.	4,7

(Forrás: *FT*, 1997. szept. 24.)

10. ábra
A világ kilenc legnagyobb, „mindenevő" brókerházának és befektetési bankjának piaci részesedése
(a 25 legnagyobb bank piacának %-ában)



(Forrás: *The Economist*, 1997. jún. 21.)

A listán csak két európai bank szerepel (az UBS és a DMG), egyébként az amerikaiak a befektetési piac 50%-át uralják. (A „mindenevő" azt jelenti, hogy egy-egy ilyen bank mindennel foglalkozik: részvény- és kötvénykibocsátással, fúziólebonyolítással, nagyméretű kölcsönök szervezésével.)

a '29-es válság után azzal a jelszóval született, hogy „a más ember pénzét nem szabad kockáztatni". Az „*other peoples money*" évtizedeken át volt a bankszakma figyelmeztető jelszava – nyilván a benne foglalt kockázati tényező, azaz veszély miatt: ha egy kereskedelmi bank befektetési tevékenységbe kezd, akkor „más emberek pénzét" teszi kockára. Mai szemmel tekintve ez már normális, banki tevékenység, de a nagyságrend mégis életveszélyessé teheti ezt a konstrukciót. Mennél nagyobb a befektetés volumene, annál nagyobb a bukás lehetősége – túl a rizikómenedzselésen, a tőkefedezeti manővereken (a *hedging*en) és egyéb elővigyázatossági fogásokon. Nekem tehát pusztán a „pénzintézeti *hipermarket*" ellenében vannak averzióim. (A szakma így becézi ugyanis ezt a „mindent egy helyen" struktúrájú óriásbanktípust.) A nagyság ebben az esetben azért veszélyes, mert nem gazdasági logika, hanem részint divat, részint a hirtelen kitágult gazdasági tér téves felmérése hozta létre.

A veszélyzónára akkor lettem figyelmes, mikor a Nations Bank rekordja után, 1997. szeptember 25-én a Travelers Group bejelentette, hogy kilencmilliárdért megveszi a Salomon Brothers nevű, legendás hírű Wall Street-i befektetési céget, aminek új neve Salomon Smith Barney lesz. Az *FT* szerint ez is rekord, Wall Street-i cégért még nem fizettek ennyit – nem bankról van szó! –, és úgy számolja, hogy ezzel ez az új brókercég lesz az USA negyedik legnagyobb részvénykibocsátója, Morgan Stanley, Dean Witter és Goldman Sachs, illetve a Merryll Lynch után. Ráadásul a Travelers is négyszeres árat fizetett az új szerzeményéért, az *FT* egyenesen szkeptikus, hogy megér-e ekkora túlfizetést a cég (*FT*, 1997. szept. 25.). Vagyis: bár a vertikális építkezés – kereskedelmi bank, befektetési cég, brókerkedés és részvénykibocsátás – összehozásában van fantázia, azért ennyire nem lesz jobb se a Salomon, se a Travelers Group. Ennek az összeolvadásnak olyan színezete van, mintha célja csak a szomszédos cég lepipálása lett volna... A Streeten mármost az a pletyka, hogy a Goldman le van maradva, hiszen neki csak 10 ezer fős munkatársi gárdája van (!), szemben Merryll Lynchcsel, amelynek 54 ezer magasan kvalifikált bróker dolgozik. Most majd Goldmanék fognak elgondolkozni, nem kellene-e mégis valakivel összeolvadni, akár 20 milliárdért is, hogy egy kicsit nagyobb legyen a bolt.

Szerintem a *high finance*-ban egy önmagát gerjesztő verseny indult meg, ami úgy szól, hogy az nyer, akinek több üzletága, tőkéje, munkatársa van. Ha nincs hipermarketje, mehet a második ligába – de ki akar ott játszani? Úgy tűnik, hogy – a streeti presztízsversenyben – a nagyság elszakadt a gazdasági racionalitástól, a biztonságosság követelményeitől.

Vagyis: a *merger*mánia a globális verseny része, tehát e hipermarketbankok születését nem gazdasági racionalitás vagy a nagyobb biztonság megteremtése segítette. A játék logikája valahogy úgy szól, hogy ha nem én, akkor a másik lép, és a végén kigolyóznak a bizniszből. Jó példa: a határidős börzék versenylistáján eddig a chicagói tőzsde után a londoni LIFFE *(London International Financial Futures and Options Exchange)* következett. Most viszont a frankfurti (DTB), a párizsi Matif-, és a zürichi Soffex-börze összekapcsolódik,

és egyesített piacukkal olyan óriássá – és elektronikussá – válnak, amivel a londoni tőzsdét ki fogják szorítani vezető pozíciójából.

Nos, ez a veszélyzóna: a verseny hevében öncélú alakulatok jönnek létre, jobbára csak a globalizálódási versenytől hajtva, aztán egy idő után túlnövik magukat, és képtelenek lesznek flexibilis stratégiára. Ezeknek a frissen születő óriásoknak legnagyobb veszélye, hogy az egyre nagyobb kilengésekkel *(volatility)* dolgozó pénzpiacon nem tudnak gyorsan alkalmazkodni – ahhoz már túl nagyok –, így aztán könnyen elcsúsznak. És egy óriás nagyobbat esik.

Kétségtelen azonban, hogy a *merger*mániának gazdasági okai is vannak: *a globalizálás terjedésével a világkereskedelem gyorsabb iramban fejlődik, mint a gazdasági növekedés rátája.* A nagyságmánia ezt az aránytalanságot próbálja meg áthidalni. Elsősorban a beruházási piacon, de a nemzetközi bankligában is: a felgyorsult folyamatok kiegyenlítését, a likviditás és áthidaló tőke hiányának pótlását várják tőle, valamint a világkereskedelmi piac robbanásszerű bővülésének akarnak elébe menni.

Mit jelent közelebbről a kétféle növekedési ráta közötti különbség? Többek között azt, hogy a fejlődő piacokkal folytatott világkereskedelem kb. 40–50%-kal haladja meg a helyi GDP-növekedést, ami viszont katasztrofális helyzeteket képes teremteni. Ezeknek az országoknak közismerten elmaradott az infrastruktúrája. Így pl. Banglahore ma a világ egyik legfejlettebb szoftverkészítő központja, a távol-keleti szilikonvölgy. E központtal folytatott többcsatornás nemzetközi üzletelés évente 60%-ot fejlődik, szakembereiket viszik, mint a cukrot. Ugyanakkor a város még a II. világháború előtti közműrendszerrel, de hatmillióval több lakossal él együtt. Ennek következtében ezek a *high-tech* cégek napi közelharcot folytatnak az áramellátásért: egyszerűen kimarad a villany, ami egy komputercégnél fura állapotokat idéz elő. A nagyobbak saját generátorral oldják meg a helyzetet, de a kicsik – és leggyorsabban fejlődőek – csak szenvednek. Ez a rendkívül gyorsan fejlődő szolgáltató-kereskedelem tehát magas beruházásigénnyel kopogtat a pénzpiacon: projektfinanszírozása, hitelfelvétele, külföldi közvetlen beruházása hihetetlen méreteket ölt, amiből egyetlen nyugati befektető brókerház sem akar kimaradni. Ugyanakkor a helyi hatóságok, illetve az indiai kormány ma még a tőkebehozatali korlátokkal akar ellenállni a tőkefüggőségnek, a globalizálás egyéb veszedelmeinek. Ennek aztán az a következménye, hogy a banglahorei szakemberek elvándorolnak Amerikába, Németországba – a kereslet óriási, a fizetések csábítóak (400 000 dollár/év).

Vagyis: befektetési kényszer piac keletkezett – Banglahore vagy megszerzi ezeket a kölcsönöket, és belemegy a világbanki és egyéb projektfinanszírozásba, vagy éhen hal, mert a kereslet nyomása alatt áll. De a kereslet nyomása alatt állnak a brókerházak is, mert a pénz ömlik Indiába – s ebből nem lehet kimaradni. És ahhoz, hogy ezen a globális pályán játszhassanak, nagynak kell lenniök, vagy legalábbis olyan világcéggel kell fuzionálniok, amelynek van tapasztalata, hogyan kell pl. az indiai szubkontinensen – vagy Japánban – üzle-

telni. Mikor Sandy Weillt, a Travelers holding szürke eminenciását, a Smith and Barney volt tulajdonosát megkérdezték, minek neki a Salomon brókerház, azt válaszolta, hogy minden korábbi szerzeménye Amerikán belüli cég volt, most viszont ki akar törni a globális világpiacra: Salomon pedig már évtizedek óta ott dolgozik. Ez a globális stratégia csábítása.

Tehát ha a világkereskedelem gyorsabban növekszik, mint a GDP-ráta – ami a globalizálódás egyik legfontosabb következménye –, akkor ez a különbség egyre erősödő nyomást fejt ki a beruházási piacra: az egyre nagyobb volumenű üzletekhez egyre több tőke, több információ és még több szakember szükséges.

Mellesleg már itt van e fúziómánia kísérőjelensége is: a pénzügyi tanácsadók is fuzionálnak. A világ két legnagyobb auditor és konzulens cége, a Coopers & Lybrand, valamint a Price Waterhouse elhatározta, hogy egyesül. Eddig ők készítették elő a nagy cégek átvilágítását, és *merger*jének pénzügyi előkészítését, most rajtuk a sor: ők csak tudják, hogy most még nagyobb üzleteknek néznek elébe: az új, egyesült auditor százötvenezer munkatárssal rendelkezik, és évi 12 milliárd dolláros jövedelmet hoz.

A TŐZSDE NEM KÖVETI A PIAC TÖRVÉNYEIT

A globális pénzvilágot illetően nem érvényes a piac önszabályozó hatalma, itt nem működik a „láthatatlan kéz" mindent elsimító-elrendező ügyessége. Ezzel azonban kérdésessé válik a világgazdaságot kormányzó piac regulatív szerepe is. Nevezetesen az a dogma, miszerint a piac mindent meg tud oldani, és hogy nem kell kívülről (az állam vagy a reguláció segítségével) beleavatkozni a folyamatokba.

A piac önszabályozó szerepe csak akkor igaz, ha homogénnek tételezzük fel. Márpedig nem az: az áruk piacán *tények* uralkodnak, a pénz piacán pedig *várakozások*. Az árupiacon a kereslet-kínálat egyensúlya diktál, illetve az egyik túlsúlya „húzza" a másikat. Ha a terepjáró autók iránt nagy a kereslet, egyre több gyár áll rá, hogy piacra dobja saját variánsát, de ahogy terjed ez a típus, egyre csökken az ára. A „kereslet", a kínálatra való hatása, az ármozgást befolyásoló tényező – *tény*.

Más a helyzet a pénz- és tőkepiacon. (Legutóbb Soros György hívta fel a figyelmet, hogy itt ez a modell nem érvényes. Kapitalista fenyegetés. *Atlantic Monthly*, 1997/2.) Itt ugyanis – szemben az árupiaccal – a *várakozások* uralkodnak, azaz nem tények, hanem olyan „szellemi" adottságok, hogy mit gondolunk: én, te, meg a piac egyéb résztvevői a jövőről. Természetesen itt is vannak tények (pl. mennyi ma, 12 órakor a jen kamatlába, vagy hol áll a márka a dollárhoz képest?), de a piacot nem ez mozgatja, hanem az, hogy mi lesz holnap, egy hét múlva, három hónap múlva. Emeli-e a Fed a kamatlábat, vagy sem? Bejön az euro, vagy elhalasztják? Újra a régi erőben fog szerepelni a japán gazdaság, vagy a kezdeti javulás után ismét visszaesik? Ezek várakozások

– és ezekre üzleti konstrukciók épülnek. Először is ilyen az összes derivatív üzlet: a határidős kötések esetében pl. arra fogadok, hogy három hónap múlva a dollár 3,10 DM lesz. Ilyen jellegű határidős vásárlásra kötök szerződést – ahol is a várakozás a mozgató, mert én úgy gondolom (azt várom), hogy a dollár tovább fog emelkedni. És ha sokan vagyunk, akik ezt várják, akkor a dollár esetleg tényleg tovább fog emelkedni: vagyis a várakozás majdnem olyan meghatározó tényező, mint az áruforgalom esetében a tény, a kereslet-kínálat viszonya. Az történik, amit a piac többsége vár. Igaz, ezek a várakozások nem mindig jönnek be, és hogy hosszabb távon a be nem vált várakozások kiegyenlítik a piaci mozgásokat, de ez az esetek harmadára érvényes. Mivel újabb és újabb várakozások (hírek, pletykák, kamatláb-, kereskedelmimérleg-mozgásokat értelmező találkozások) születnek és terjednek, ezek befolyásolják azt, ami a piacon történik. *Itt a várakozás maga az üzlet „tárgya"* – ilyen nincs pl. a fogkrémek piacán. (Bár a mezőgazdasági termékeknél legalább száz éve ismerik ezt a jelenséget: a búzát már tavasszal jegyzik augusztusi–szeptemberi határidővel, s ez meghatározóan befolyásolja az árak későbbi alakulását.)

A kétféle piac között azért kell különbséget tenni, mert a neoliberális elmélet arra épít, hogy se az állam, se semmiféle egyéb szervezet ne avatkozzon bele a piac mozgásába, mert a „láthatatlan kéz" mindent megold, a piac jobban tudja szabályozni önmagát, mint bármely szervezet. Ez a tétel azonban csak akkor lenne igaz, ha nem lenne pénzpiac, és nem ennek várakozásai mozgatnák a gazdaság egészét. A dolgok a pénzpiacon dőlnek el. Volumene és sebessége meghatározó: naponta ezermilliárdok utaznak másodpercek alatt a Föld egyik feléből a másikba, azaz egyik piacról a másikra – ahol kötvények, részvények tömegének sorsát döntik el, vagy éppen iparágak és kormányok sorsáról határoznak. Ezért ma már a pénzpiac határozza meg, mi is történjen a reálgazdaságban, és nem fordítva, ahogy az még az '50-es években is történt. A pénzpiac túlsúlya viszont egy radikálisan más piacdinamikát hozott magával: nem önszabályozó; ellenkezőleg: kiszámíthatatlan és szabályozhatatlan.

Említettem már a tőkék koncentrációját, a nagy fúziókat, cégkivásárlásokat, bankok egyesülését, aminek következtében hihetetlen nagy tőkeerejű játékosok szállják meg a piacot. A tőkének ez a hiperkoncentrációja is a várakozásra építő stratégiát gerjeszti: az egész piac azt figyeli, mit lépnek az intézményes befektetők. Igaz, ennek következtében a nagyoknak is óvatosabbnak kell lenniük, de egy-egy húzásukkal meg tudják határozni a pénzpiac mozgását – s erre korábban nem volt példa. Sőt, minden tankönyv azt írta, hogy a „magányos játékos", legyen akármennyi pénze, képtelen meghatározó befolyással lenni a piacra.

Korábban a pénzpiac fő játékosa a hagyományos bank volt: beteszem-kiveszem alapon működött, betéti kamatokból, megbízási díjakból élt. A 80-as években meginduló dereguláció következtében előtörtek a beruházási bankok, valamint a nem banki pénzintézetek (ma már pl. ipari vállalatnak is lehet kártyakibocsátó joga, az AT&T telefontársaság pl. Amerika második legnagyobb hitelkártya-kibocsátója). A bank és nem bank közötti feszültség a '90-es

évek amerikai pénzvilágának egyik fő jellegzetessége: amit akár úgy is felfoghatunk, mint a „régi és új pénz" ellentétét.

Mindez egyben azt is jelentette, hogy az állami beavatkozás lehetősége ezen a téren jelentősen csökkent. Amerikában csak a kamatláb és pénztömeg meghatározásának politikájára korlátozódik, a többi fejlett országban ugyan többé-kevésbé megmaradt a központi bankok függősége, de mára már ez is leépülőben van.

Ami újabb problémákat hozott magával. Ki és hogyan képes beavatkozni az egyre kaotikusabb pénzügyi zűrökbe? Mivel manapság a központi bank már egy ország belső pénzügyeit sem tudja ellenőrizni, még kevésbé képes befolyásolni a nemzetközi pénzpiacot. Nem véletlen, hogy az EU központi bankjának szerepéről olyan éles viták folynak: pl. lehet-e egy ilyen nemzetek felett banknak szankcionáló joga? A többség ellene szavaz, enélkül viszont nincs gyakorlati befolyása az egyes tagországok túlköltekezésének leállítására.

Az EU még egységes, közös érdekű szervezetnek fogható fel, mégsem lehet benne megoldani a pénzpiac folyamatainak szabályozását. Nem nehéz elképzelni, hogy milyen hatalmas ellenállást fejt ki a nemzetközi pénzpiac a játéktér új kereteinek kijelölésével szemben. Hangsúlyozom: a játékosok érdeke a pénzmozgások keretfeltételeinek pontosabb kijelölése ellen szól. (Pedig még Soros György, Alexander Lamfalussy, valamint több más szakértő jelezte, ilyen nemzetközi szabályozás nélkül nem fog menni a kocsi, illetve nagy krach várható.) Sajnos ma már elvileg sincs lehetőség ilyen globális pályakijelölő – tehát szupranacionális – szervezet kiépítésére. Kellene – de nem megy: sakk-matt...

ÉRTÉKFOGALOM: TUDÁS, INFORMÁCIÓ ÉS KOCKÁZAT

A most következő fejezet elméleti kaland: hipotézis a mai ökonómiai értékfogalom újszerűségéről. (Az olvasó akár ki is hagyhatja.) A dolog azzal kattant be a fejembe, hogy árakról sokat olvashatunk, az érték (eredete, micsodája, összetevője, újdonsága) viszont eltűnt a látótérből. Maga a fogalom legfeljebb nyelvi fordulatként szerepel. Gondolom azért, mert itt is minden megváltozott.

*

Az értékfogalom már a határhaszon-, illetve a helyettesíthetőségi elmélettel elvesztette klasszikus, szubsztanciális jelentését: csak viszonyítási fogalom lett – érték az, ami lehet valaminél több vagy kevesebb. Önmagában, hogy ti. egy-egy jószág „mekkora értéket képvisel", éppúgy nincs értelme, mint az árubandologban „rejlő" ideális érték eredetét kutatni. A klasszikus, marxi munka-értékelmélet legfeljebb a *The Economist* játékos összehasonlító listáján szerepel: mennyit kell dolgozni a világ különböző városaiban egy Big Macért? Az érték tehát nem a dolgokban lévő inherens „valami", hanem állandóan változó há-

lók lebegő „mutatója" – spiritualizálódott viszony az egyén és a dolgok–aktusok–folyamatok között.

Az új rend tehát úgy kezdődik, hogy az érték *viszonyfogalom* lett. A munkaértékfogalmat még egy olyan korban definiálták, mikor a világot még fix tárgyak rendjével lehetett leírni, amikor a *dolgok* fontosabbak voltak, mint a *viszonyok*. Egyáltalán: a posztmodern jelenben a *viszonyok viszonyai* – a hálók – alkotják a világ lényegét, olyan megfoghatatlan (kvantifikálhatatlan) entitások, mint az információs tartalom, tudásdifferencia, a jövőbeli viselkedés, a hajlandóság, a preferencia. Ebben a mai világban állandóan hivatkozunk az értékre – pl. mikor azt mondjuk, hogy egy adott részvény, netán egy tőzsde „túl van értékelve" –, de ezzel csak egy „hálófogalmat" használunk, és nem tudnánk megmondani azt a „számot" vagy szubsztantív egységet, ami a piac, a társadalom, a csoport stb. „helyes" értékelését képviselné. Mégis, a „túl van értékelve" kifejezés operacionális fogalom: hallatán az ember óvatosabb lesz, mert bármikor beköszönhet a krach, ami a „túlértékelt" árfolyamokat visszavezeti a „nekik megfelelő" szintre. Ami ismét csak egy spiritualizált értékszint, mert ezt a „helyet" sem tudjuk számokban kifejezni. Már csak azért sem, mert esetleg nem mindenki osztja ezt az értékítéletet: én úgy vélem, hogy túlértékelt. Mások arra tesznek, hogy normális szinten mozog (és ezzel még jobban túlértékelik), megint mások úgy vélik, hogy a piac alul van értékelve, és eszerint cselekednek. Vagyis az „értékesebb", illetve „kevésbé értékes" ítéleteiben benne van az ítéletalkotó is: az értékfogalomból nem zárható ki a szubjektum.

És mégsem szubjektív értékről beszélek, hiszen a sok vélekedésben (a piac mozgásában leadott szavazatok révén) végül is kialakul egy „objektív" konszenzus, miszerint az adott piac „túl van értékelve". A modern világ értékfogalma szubjektív preferenciákra, sőt projekciókra épül, melyek együtt határozzák meg a dolgok, aktusok, folyamatok értékét. (Addig mondják valamire, hogy értékesebb, mint más hasonló jószág, míg a konszenzus [és tradíció] tényleg értékesebbé nem teszi. Lásd a műtörténeti divatokat: miért értékesebb ma Renoir, mint Cézanne? Mert a szubjektív preferenciák összeadódtak, tradícióvá s ezzel kváziobjektív értékviszonnyá váltak.)

Ez a szerkezet nem ismeretlen: a lebegtetett pénznemek egymás árát definiálják, és nincs fix (és ideális) viszonyítási pont, mint amilyen az aranyalap volt, mégis kialakul – igaz: ez az értékelési szint állandóan változik, de ez a változás valami körül mozog, amit nem tudunk megragadni, de amiről feltesszük, hogy az árfolyam értéktartalma.

A spiritualizálódás második lépése, hogy érték csak az egyéni választással – *preferenciával* – kapcsolatban létezik. A szubjektív választás (preferencia) és a jószág (pénz, aktus, folyamat) egymásra vonatkozásának mércéje. Azaz érték csak akkor és annyiban jelentkezik, amennyiben az egyén preferenciáját fejezi ki és egyben az adott jószághoz hasonló, más-más értékhordozókkal áll viszonyban. A preferenciát én állapítom meg, amennyiben az azonos kategóriában kínálkozó többi jószág között „értékesebb" vagy „kevésbé értékes" viszonyokat tudok felállítani.

Az értékfogalom spiritualizálódásának harmadik lépése, hogy e preferencia-viszonyban egy jószágnak nem lehet *általában vett* értéke: a preferencia az *egyén cselekvési programjától* függ (mit akar kezdeni az adott jószággal, milyen szempontból „értékel"). Itt több stratégiai lehetőség is kínálkozik: el akarja cserélni valami másra (helyettesíthetőségi szempont), vagy a jövőben akar vele valamit kezdeni, azaz most, a jelenben a jószág csak a jövőbeli aktus, illetve aktus eredményének ígérete. Az első preferenciasort előbb a munkaérték-elmélet definiálta (minek alapján tudom elcserélni valami másra?, mennyit kell dolgoznom egy Big Macért?); később, mikor már a jövőbeli aktus dimenziója is megjelent, akkor a határhaszon- és helyettesíthetőségi elmélet, később a játékelmélet írta le ezt a viszonyt. A pénz dominálta világban ez utóbbi, immár spiritualizált értéktípus továbbfejlesztett változatával dolgozunk: az elvárással – ami két komponensből áll –: mit szeretnék elérni (ez a szubjektív, stratégiai mozzanat), és mire számíthatok (ez az elvárás kváziobjektív hányada). A preferencia e kettő – egyelőre elvont – viszonyából indul ki. Hogy mit preferálok, az első lépésben döntési irányomtól függ (mit akarok elérni, milyen cselekvésprogramhoz keresem eszközeimet), és aztán az itt kínálkozó jószágok – pénz, értékpapír, kötvény, derivatív stb. – között állítok fel hierarchiát, aszerint, hogy melyiktől várom a legtöbb hasznot egy későbbi időpontban.

Negyedik lépés: az elvárás szubjektív (mit szeretnék elérni) és objektív (mire számíthatok) mozzanata közé ékelődik be a modern értékfogalom döntő komponense: a kockázat. Preferenciámat egyfelől az határozza meg, mi ígéri a legtöbb értéket, másfelől azonban tudnom kell, hogy mindez csak ígéret, jövőre vonatkozó váltó, s mennél többet ígér valami, annál nagyobb annak kockázata, hogy be is teljesíti.

Ezzel viszont két új elem került be az értékpreferencia körébe: az egyik az információ, az „ígéret", amivel az adott jószág jövőre vonatkozó teljesítményét jelzi, a másik a kockázat. Lássuk előbb az elsőt. Az információ kifejezést itt nem elvont-informatikai értelemben, hanem a társadalmi cselekvéstérbe állítottan használjuk. Mennél többen tudják-ismerik ezt az „ígéretet", annál kisebb lesz annak „osztaléka". Ha egy lóversenyen csak én tudom, melyik ló lesz a befutó, mondjuk 1000-et nyerek, ha barátommal megosztom a tippet, akkor már csak 500-at, ha netán mindenki megtudja – és a ló befut –, akkor csak filléreket viszek haza. A preferenciában szereplő információ voltaképp az „*információhoz való hozzáférés*" korlátaira utal: minimuma (egyik végpontja), hogy legalább én tudjak róla, a másik végpontja, hogy az infóhoz az adott cselekvésszférában mindenki hozzáférhet. Matematikailag kifejezve: a korlátozott információ több, mint nulla, és kevesebb, mint 1. Ha az információs hozzáférhetőség 1 – azaz legalább én tudok róla –, akkor preferenciámban szereplő döntés értékesebb lehet, mint az adott körben szereplő mások aktusa. E helyzet fordítottja, mikor mindenki tud róla, akkor az az információ még akkor is értéktelen, ha igaz. (Ahogy tart a végtelen felé, úgy csökken preferenciális értéke.)

De ez az információ, mint említettem, egyelőre csak a jövőre vonatkozó

ígéret, korántsem biztos, hogy be is fog következni. Itt lép be a másik fogalom: a kockázat. Az értékpreferencia valószínűségi információ, azaz *rizikótényezője is van:* mivel a jövőre vonatkozik, ez az „ígért érték" vagy bejön, vagy nem. Ugyanakkor a valós gazdasági tevékenységben a magasabb értékpreferenciához nagyobb rizikó tartozik. Vagyis: az érték a kockázatvállalás arányában nő. Ami megint csak az egyéntől függ: a kockázatkerülő preferenciájában olyan értékpreferencia fog szerepelni, amiben minimális vagy zérus a kockázat – s egyben be is fogja érni az itt jelentkező alacsonyabb értékkel. (A kockázatvállalónál fordítva van.)

Az értékfogalom és kockázat összekapcsolódása a modern társadalmak gazdasági racionalitásának (sőt mentalitásának) legfőbb újdonsága. Bár majdnem filozófiai kategóriákat érintünk, mégis *az érték és kockázat rokonítása az egész társadalmi cselekvésmezőt áthatja:* tárgyalására A rizikótársadalom című fejezetben visszatérek. Most csak megemlítem, hogy pl. az extrém sportok divatja – mint síelés a Mont Blanc sziklás csúcsain, Himalája-expedíciók, melyekre képzetlen háziasszonyok vállalkoznak (csak '97-ben hét halottal), repülőgépről kiugró léggördeszkázó stb. – erre a fogalmi kapcsolatra rímel. Az a legény a gáton, aki nagyobb kockázatot vállal – más kérdés, hogy több száz ember megfeszített mentési munkáját igényli, ha valami nem sikerül...

Csakhogy az a bökkenő, hogy kockázat nélküli döntés, illetve értékpreferencia nem létezik: minden jövőre vonatkozó választásunk rizikóhányadost foglal magában, mert csak „ígérettel" dolgozik. Tegyük fel, hogy valaki nem akar kockáztatni, biztosra akar menni és ezért Rembrandt-képekbe fekteti vagyonát, tíz év múlva pénze százszorosan megtérül. Igen ám, de ez a látszólag szuperbiztos tipp ma már magas kockázatú döntés, hiszen az eredetileg Rembrandtnak tulajdonított múzeumi darabokról is kiderült, hogy nagy részük hamisítvány. Ugyanez mondható el az aranyról: pár éve – mondjuk 1990-ben – ez még hagyományosan „krízisbiztos" pénzmenekítési lehetőség volt: a gazdasági válság vagy háborúk idején a papírpénz elértéktelenedik, ilyenkor még a kenyeret is csak aranyért adják. Ma viszont azt látjuk, hogy az arany soha nem látott mértékben veszít értékéből – az 1990-es aranyár egyharmadára esett vissza, s vele eltűnt értékpreferenciát hordozó képessége, mert megszűnt krízisbiztonsága. Vagyis még a hagyományosan kockázatmentes választás és elvárás (befektetés, jövőre vonatkozó üzleti döntés) is jelentős kockázati tényezőt hordozhat.

Ezzel azonban egy preferencián kívüli tényezőt kevertem a játékba. Eddig arról volt szó, mi határozza meg értékpreferenciám: a vállalt rizikó – az a kockázat, amit még el tudok viselni – szerves része döntésemnek. Ugyanakkor mások (pl. Dr. Utólag) tudják, hogy az általam vállalt rizikómennyiség mellett még van egypár, általam nem látott veszély, amit nem vettem figyelembe. Ez ugyan az általános magatartási séma, de nem tartozik bele a preferenciába: ott csak az a szerepel, amiről tudok.

Hoppá: ha már kockázat, akkor ezt pszichológiai tényezők is befolyásolják. Először is a kockázatvállaló, illetve kockázatkerülő magatartás: van, aki inkább

a biztos, ám csekély jövőbeli eredményt kedveli, mert tudja, hogy ennél többért már kockáztatni kell, és irtózik minden ilyentől. A másik ember viszont élvezi a szerencsejátékot (van is miből játszania), és a minél nagyobb kockázatra megy. Ez két különböző stratégia – ebből is látszik, hogy értékpreferenciák a jövőre vonatkozó stratégia függvényei. Ezért többféle értékpreferencia – sőt értéktípus – létezik.

Másrészt minden egyéni döntést társas környezetben hozunk: utánozzuk az Okos Szomszédot, a gurut, vagy egyáltalán elkap a pánik, és rohanunk kivenni a pénzt a bankból. A preferenciaképlet tehát nem vonatkoztatható el a társadalmi interakciótól: hiába számítom ki, hogy mik fogják meghatározni adott döntésem, hogy mit választok, azt átírhatja a társadalmi divat, trend, utánzás, pszichózis, pánik stb.

Amivel csak azt akarom mondani, hogy az értékpreferencia nem racionális választásokra épül. Ezért tévesek azok a feltételezések, hogy az ember gazdasági viselkedése kizárólag racionális cselekvésen alapul. Mérő László (Mérő, 1996. 11–19. o.) pl. szellemesen mutatta be, hogy a társas licitálásban az egyének, mint valami transz állapotában, milyen mulatságos méretekben lépik túl az elemi racionalitás határait. Egy dollárért kell licitálni. Az árverés 10 centnél kezdődik, 51 centnél a kikiáltó már nyerésben van, 100 cent után már nincs értelme a játéknak – a játékosok mégis továbbmennek, mert futnak a pénzük után. És már rég nem arról szól a dolog, hogy nekem mennyit ér ez az egy dollár: az értékpreferenciát társadalmi tényezők „torzították". Volt, amikor 20 dollárt is fizettek egy dollárért. Mert itt az értékpreferencia egy társadalmi versenyszituáció, illetve -presztízs része. És persze a motívum ugyanaz: „futok a pénzem után". Csakhogy ez a torzítás a társadalmilag normális viselkedés, mert a piaci észjárásnak felel meg, míg a tökéletesen kalkulált értékviselkedés a kivétel.

Ezek után jönne a modern értékfogalom legfogósabb kérdése. Abból indultam ki, hogy nincs egyetlen, szubsztantív értéktényező, hanem különböző célokhoz (stratégiai döntésekhez) más és más értékpreferenciák tartoznak. Igen ám, de az egyedi – szubjektív – döntések összeadódnak. Egy idő után jelentős csoportok vallják magukénak ezt a preferenciális értéket – amihez egyre többen csatlakoznak. Így alakul ki egyedi választások (és cáfolatok) vitájából a társadalmi értékkonszenzus. Ami nem azonos a piaci értékkel: feltételezhetem, hogy a legfőbb értékem a felhalmozás, ugyanakkor mint piaci résztvevő épp ellenkező döntést hozok, megveszek valami drága ócskaságot, mert beleszerettem.

A kérdés tehát az: hogyan alakul ki a szubjektív értékpreferenciából a társadalmi értékkonszenzus, ami alapján pl. azt lehet mondani, hogy X tőzsde papírjai „túl vannak értékelve", vagy hogy az antik bútor értékesebb?

*

Ezek után foglaljuk össze a posztmodern társadalmat mozgató – mert a pénzszférából „kiáramló" – értékpreferencia elemeit. A következő képletet lehetne használni:

$$\text{értékpreferencia} = \frac{\text{elvárás} \times \text{kockázat}}{\text{helyettesíthetőség}} \times \text{az információ hozzáférhetősége,}$$

ahol az „információ hozzáférhetősége" több, mint zérus, és kevesebb, mint 1, vagyis – mint fentebb – mennél többen tudják a „fülest", annál kevesebbet „ér". A nevezőt illetően pedig az unikális javak értékesebbek, mennél több a helyettesíthető, úgy csökken a preferenciális értéke. Ugyanakkor az értékpreferenciában mégis benne van a társadalmilag általános érvény jogos igénye – a társadalmi cselekvésmezőben általános előnyre teszek szert, mert amit én választottam, az „veri" az összes hasonló, de információs deficitben szenvedő megoldást.

A képlet többféle preferenciát tesz lehetővé. Az egyik véglet, ha csak én akarom tudni, mi az, ami értékes („lóverseny modell"), akkor a zérushoz közeledő variánsban dolgozom. Ha viszont a divatvariáns határozza meg értékválasztásom, akkor az információs korlát 1 felé közeledik: azt választom, amit mindenki, mert mennél többen választják, annál értékesebb.

Most már elárulom, engem az egészből csak az érdekelt, hogy a század küszöbén az érték már nem a mozdulatlan ideális világ lakója, hanem bele van varrva a világ veszedelmeibe, és hogy szerves alkotórésze a rizikó. Amiből talán érthetőbb lesz, miért lettünk a rizikótársadalom lakói.

*

A gazdaságfilozófia számára még mindig nyitva maradt az a (fentebb zárójelbe tett) kérdés, hogy mi az érték forrása a modern társadalomban. Ha ez a 19. században a munka volt, akkor a 20. század végén a tudásdifferencális: a megoldásokba, szolgáltatásokba, dolgokba belehelyezett tudás (invenció, tudományos megoldás, szakértelem, ötlet, infokombináció). Egy derivatív képlettel nemcsak Nobel-díjat lehet nyerni, de milliomossá is lehet lenni. Az ötlet „kitermelési ideje" nem vetekedhet mondjuk az acéllemezgyártásba fektetett munka idejével – két különböző dimenzióról van szó. A *tudásdifferenciális* arra utal, hogy az nyer (az hoz létre nagyobb értéket), aki többet tud, mint a piacon, a világban elfogadott megoldások átlaga. Ezt a többletet – egyáltalán a tudást (tudományt) – mint legfőbb értékteremtő (és ársokszorozó) elemet képes használni.

Ezzel viszont a fenti képlet is módosul. Ott arról volt szó, hogy az érték annál nagyobb, minél kevesebben tudnak hozzáférni az adott információhoz. (Ez volt a „lóverseny modell".) Most viszont annál nagyobb az érték, minél többen tudják és szeretnék ezt felhasználni. Igaz, itt is van egy korlát – számomra csak addig „jövedelmező" érték, amíg én (vagy kevesen) tudjuk, tehát csak rajtam (rajtunk) keresztül lehet hozzáférni. Mégis, a társadalmi felhasználhatóság itt másképp jön számításba – s ez az értékforrás teremtésének a lényege. Amúgy is az a helyzet, hogy a tudás-információ gyorsan terjed, hamar el fogom veszíteni előnyömet, tehát gyorsan ki kell találnom valami újabb

megoldást (képletet, tanácsot, fülest, akármit), ami ismét mindenki szükségletére tarthat igényt. Míg a társadalmi jólét e tudásmennyiség gyarapodásától és alkalmazási sebességétől függ.

A modern társadalom tehát a tudásdifferenciálisból nyeri értéktöbbletét. Ami ma már közhely. Mégis ironikus tény, hogy Marx, a „munkaérték-elmélet" apostola, már sejtette saját elmélete gyengéjét. Így ír: „...a valóságos gazdagság kevésbé függ a munkaidőtől és az alkalmazott munka mennyiségétől, mint ... a tudomány általános állásától és a technológia haladásától... Ebben az átváltozásban nem a közvetlen munka, melyet az ember maga végez, nem is az idő, amelyet dolgozik, hanem az, hogy megérti a természetet, és uralkodik felette társadalomtestként való létezése révén. Mihelyt a munka közvetlen formában többé nem a gazdagság forrása, akkor a munkaidő többé nem mértéke a csereértéknek. ... A tőke a tudomány és a természet, valamint a társadalmi kombináció és a társadalmi érintkezés minden hatalmát életre hívja, hogy a gazdagság termelését függetlenné tegye a reá felhasznált munkaidőtől. Másrészt ezeket az így létrehozott óriási társadalmi erőket a munkaidővel akarja mérni. ... a gépek az emberi agynak az emberi kéz alkotta szervei: tárgyiasult tudás-erő." (Nyersforgalmazvány. *MEM.* 46/II. köt. 169–170. o.)

Marx ugyan halott, de ez az „önkritika" ma is szöget üt az ember fejébe.

MESE AZ ARANYRÓL

Ide kívánkozik, ezért itt mondom el: volt egyszer egy olyan világ, mikor még ez a fém volt a legfőbb értékmérő. Aztán volt egy olyan, mikor már elvesztette vonzerejét. És most abban a korban vagyunk, mikor már készülődik érte a spekulatív roham. Erről (is) szól ez a dokufikció.

*

Első felvonás: megy a helikopter a borneói őserdő felett, úgy kétszáz méter magasan, a panoráma szép, az idő szép, a pilóta kitűnő. Egy idő után egy emberrel – mint kiderül, Michael de Guzmannal – kevesebb utazik tovább. (Bár az is lehet, hogy közben kinyílt az utastér ajtaja is...) Jól olvasod: ugyanis senki sem látta, hogy valaki kiesett vagy kiugrott, netán valakit kidobtak – Guzman úr egyszerűen kámforrá vált a gépen. Hát ilyen nincs, gondolod, végül is a 20. században élünk. Pedig van, hiszen még olyan komoly lap, mint a *Financial Times* is ezt írja. Egyébként a gyilkosság verzióját a rendőrség cáfolja, az öngyilkosság még elképzelhető, mert maradt egy hosszú búcsúlevél. Hulla viszont sehol. És a pilóta, Edy Tursono, sem hisz ez utóbbi verzióban. Valaki más írta a búcsúlevelet, és a gépre csempészte. Hát, nekem ez gyanús...

Bármint is van, ez a fura repülés hívta fel a figyelmet arra a több milliárdos ügyre, amiért már hetek óta áll a balhé. Nekem az a spúrom, hogy Guzman

úr – más néven és más útlevéllel – él, a halálugrás csak kamu volt... És az évszázad aranycsalása még koránt sincs lezárva. De előbb lássuk a tényeket.

A gépből egy híres geológus tűnt el. Ez a tudós volt a sziget fantasztikus gazdagságú lelőhelyének felfedezője: az őserdőben, többéves kutatással a világ legnagyobb aranykincséről hozott fel mintákat. A terület tulajdonosa egy ideig egy kanadai üzletember volt. Direkt azért vett magának egy kis őserdőt Indonéziában, mert geológus haverjától hallott róla, hogy ott sok a nemesfém. Felfogadta a helikopteres geológust, aki meg is találta a kincset. Erre alapította a *Bre-X Minerals* nevű céget, melynek részvényei pár hét alatt az egekbe szöktek, azt mondják, ilyen aranyláz még nem volt Kanadában és Ausztráliában. Mert a kizuhanós (eltűnős) pasas olyan mintákat hozott fel a föld mélyéből, melyek állítólag „Minosz kincseinél" (hirdetésszöveg) is többet értek. A céget pillanatokon belül 8,5 milliárd dollárra értékelték, és a befektetők ölték egymást részvényeiért.

Második felvonás: túl szép lett a sztori, ezért az indonéz kormány is akar részesedni a kincsekből. Az a föld az államé, tehát az üzlet is az övé. Háború lett, de 60%-os állami részesedésben megegyeztek. (Hogy ezért az „engedékenységért" mennyi került a tisztviselők zsebébe, arról is szól a fáma, de ezt most nem mesélem el.) A cég azonban már panaszkodott, hogy teljesen kizsigereli a távol-keleti kormány, hiába talált kincseket, neki semmi sem marad... Ebből jogi vita is támadt, a befektetők nyomultak, verték a bíróságok kapuját: nagy pénzről volt szó.

Harmadik felvonás: valaki – az aranymaffiából – felszívhatta a vizet. Az aranynak ugyanis ma rémesen alacsony az ára (370 dollár unciánként – történelmi mélypont), nem kell senkinek –, a bankok dollárban, jenben, márkában tartják tartalékaikat, és szabadulnak aranykészleteiktől, azaz eladják őket. Ha most valaki piacra dob még néhány ezer tonnát, vége, kész, az aranyosfiúk mehetnek krumplit kapálni. Szóval, aki felszívta a vizet, igen okosan nem csinált balhét, csak egy „pártatlan" tudományos vizsgálóbizottságot küldetett ki az őserdőbe, néznék már meg a próbafúrások ércmintáit. Ez a bizottság aztán lesújtó jelentést írt a lelőhelyről meg a feltételezett kincsekről: a felszínre hozott leletek csak ócska kavicsok voltak – arany sehol.

A hír nagyot robbant: pánik tört ki, a csúcson lebegő részvényárfolyam azonnal lezuhant, a befektetők tömege pár nap alatt tönkrement, a majd tízmilliárdos cég is elszállt. Főnöke ellen bírósági eljárás akar indulni. Jelenleg ezzel az üzleti malőrrel magyarázzák a rejtélyes légi szerencsétlenséget: a helikopteres akkor ugrott a halálba, mikor a bizottság megérkezett. Tudta (állítólag), hogy arany helyett a semmit fogják tanulmányozni, és nem akart sittre kerülni.

Negyedik felvonás: a tönkrement cég ausztrál partnere egy másik vizsgálatot kért, újabb szakértők jöttek, akik azt mondják – ki tudja, miért? –, hogy a leletek igenis jók. Most a két szakértőcsoport kapott egymás hajába: az egyik szerint az évszázad csalását leplezték le, a másik szerint az évszázad üzletét alapoznák meg, ha hagynák, de az európaiak mindig kibabrálnak az ausztrálokkal...

Imádom az ilyen rejtélyeket. Szerintem Guzman úr a dzsungel mélyén bujkál, mert ő tényleg megtalálta az aranyat, csak nem ott és azt, ahol és amit a bizottság ellenőrzött, hanem másutt, és ezzel az igazi lelőhellyel még nem akar előrukkolni. Meg akarja várni, míg a részvények egy-két centet fognak érni, akkor majd előjön ő vagy a „Nagy Tőzsdemágus", és felvásárolja őket, majd a „megtalált" kincs magasba röpíti a részvényárfolyamokat, és ő csak kaszál és kaszál. Vagy pedig győz az ellenszakértő csoport, és azért indul meg a tőzsdei robbanás, a részvények ebben a variációban is a csillagos egeket fogják verni, azaz így vagy úgy, de valaki nagyon gazdag lesz.

E mese utolsó bekezdése kitaláció – volt. Egészen 1997 júliusáig, mikor is Guzman úr családjának ügyvédjei keresetet nyújtottak be az indonéz ügyészségre, miszerint itt valami csalás ténye forog fenn: hulla nincs, a gépen ülő pilóta nem látta Guzmant – egyébként azóta ő is eltűnt, az egész sztorit egyetlen tanú, egyetlen térkép, repülési napló, reptéri bejegyzés nem igazolja; Guzman úr felszállásának egyszerűen nincs nyoma. A család szerint is az a helyzet, hogy Guzman úr él valahol – és túl azon, hogy apuka hiányzik, szeretnének részesei lenni a Nagy Zsákmánynak.

Hogy aztán mit kezd majd az arannyal, azt nem tudom. Egyelőre mindenki csak elad: nemzeti bankok dobják piacra aranykészleteik 25–35%-át (csak 1996-ban 323 milliárd dollárnyi arany cserélt gazdát; az oroszok bagóért árulják tonnáját – nem kell senkinek). Illetve csak minimumáron kel el. (Pár éve épp száz dollárral adtak többet érte...) A dél-afrikai aranylelőhelyek egy részét már bezárták – várják a jobb időket. A következmények között – miért ne? – elméletiek is akadnak: egy ideig tartotta magát az a konzervatív javaslat, hogy a jelenleg hevesen kilengő valutaárfolyamok – a lebegtetett valutaárak – megnyugodnának, ha a világ visszatérne az aranyalaphoz. Nem sokan hittek benne, de amikor egy-egy nagyobb valutaspekulációról vagy éppen devizaválságról érkezett hír, még komoly emberek is foglalkoztak az ötlettel. Most, hogy az arany ára végképp a pincében van, szertefoszlott ez a remény is. Mivel a piac ciklikus, elképzelhető, hogy lesz még fellendülés. Pl. a komputer- és az ékszeripar, a két legnagyobb felhasználó, egyszer csak nagyobb étvággyal veti rá magát a tartalékokra.

Azt mondják, a spekulánsok most megint az aranyra hajtanak: ára a pincében, érdemes felvásárolni – zűrös idők jönnek, pénzmenekítési eszközökből pedig nem áll túl jól az újkapitalizmus. Szerintük lesz itt még 800 dolláros unciaár. Lehet, hogy Guzman úr csak az ő előfutáruk volt?

KITÉRŐ A YUPPIE ÉLETFORMÁRÓL: MIÉRT HAJTANAK?

A globális gazdaság hihetetlen munkatöbbletet igényel a pénzpiac játékosaitól, bankároktól, menedzserektől, elemzőtől, brókertől – 15–17 órás munkanapokban élnek. És közben reszketnek, hogy mikor rúgják ki őket. Az emberben óhatatlanul is felmerül a kérdés: mire jó az egész, túl a gazdasági (ir)racio-

nalitáson és a társadalmi presztízsen? E látszólag naiv kérdésre az a konvencionális válasz, hogy a luxusért. Azért, hogy másképp éljek, mint a többiek.

Csakhogy azok a „dolgok", melyeket ez az ember megszerezhet ezzel a temérdek pénzzel – ma már nem élvezhetőek. A csodaautóval órákat állsz a büdös csúcsforgalomban, több ezer dolláros cipőd nem tűnik fel, mert a tiedtől megkülönböztethetetlen hamisítványát hordja a segéded, gyönyörű palotád meg olyan messze van a várostól, hogy feleséged átkoz, mikor a gyerekeket iskolába kell cipelni. És itt támadt a luxus magasabb kategóriája, amivel az ezredforduló egy sor új életformakérdést tesz fel.

Arról beszélek, hogy valami történt a luxussal: Lagerfeld – a híres-különc divatdiktátor – egyik show-ja után bagóért árusította ki teljes kollekcióját (a rongyok darabára – egyébként – húszezer dollárnál indult). Mert, mondja, vége a luxusnak: a ruhapiac demokratizálódott, a tömegtermelés jóvoltából bárki hordhat valami hasonlót a neves divatcégek egyedi kreációihoz. Akkor meg minek?

Valami tényleg történt. Persze: azért ma is luxusnak számít egy Bentley, vagy lakosztály a Park Avenue-n, és persze az is, ha Armani maga tervezi ruhatárad. De a tárgyi luxus fölé, ettől szinte elérhetetlen magasságba épül az igazi mennyország, ahol a kézzelfogható, irigyelhető, használható dolgok halmaza elhomályosul, mert ez valóban más világ.

Hans Magnus Enzensberger írja le a luxus eme színeváltozását (*Der Spiegel*, 1996/51.). Listáján első helyen az **idő** szerepel. Ami érthető: a topmenedzser ugyan vagyonokat keres, de mivel napi 12–15 órát dolgozik (utazik, konferenciázik), önmagára nincs ideje. Mire hazaér, örül, ha beesik az ágyba. A világ irigyli pompás kastélyát, netán képgyűjteményét – de hol van rá ideje, hogy akár csak rájuk nézzen, hogy élvezze? Számára az idő a legnagyobb luxuscikk, hiszen annak rabszolgája, ha ettől meg tudna szabadulni, mindent megadna érte. Másrészt akinek van ideje (pl. munkanélküli), képtelen élvezni, mert nincs mivel-kivel-hol. Akinek van, annak semmit sem ér, akinek nincs, képtelen bármilyen áron is megvásárolni.

Egyébként a *yuppie* életforma legrémesebb vonása az időcsapda. Egyszerűen nincs idő élni: a lány, akinek udvarol, képtelen elviselni, hogy a szerelme már a harmadik randit mondja le az utolsó pillanatban (este fél kilenckor), mert hogy még dolgozik. Ha netán házasságig fajul a viszony, akkor meg az életközösség bomlik fel, mert a férjet nem is lehet látni. Yuppie-k ezért most azzal a trükkel élnek, hogy harmincöt-negyven éves korig élnek ebben a gyilkos életformában, aztán nyugdíjba mennek – negyvenéveseké a világ jelszóval. Pénz van, a fiatalság sem múlt még el, csak éppen... Nem is tudom.

Így vált varázslatos képletté az idő: az a néhány kiválasztott, akinek pénze van, de nem kell robotolnia – élvezheti (persze ha tudja, hogyan kell vele bánni, mert itt meg az unalomfaktor dolgozik). Szóval: akinek van ideje, pénze és esze, az valódi luxusban élhet – olyan világban, amiben csak kevesekkel kell osztoznia. Nem biztos, hogy csodapalotában lakik, lehet, hogy valami extrém

sportot űz, vagy az Antarktiszon védi a kihalóban lévő állatvilágot. Bármit csinál: az idő az ő – más számára majdnem elérhetetlen – birodalma.

A második helyre a **tér** került: ez is abszolút hiánycikk. Az utcán tömegek vonulnak, a villamos, a földalatti tömve, autóval a reggeli vagy délután csúcsban közlekedni kész infarktus. A lakás meg inkább bútorraktár, és nemcsak annak, akinek 60–80 négyzetméteren kell elférnie négytagú családjával. Az se boldogabb, aki 350 négyzetméteren él, neki meg a szomszéd néz be a konyhájába (fürdőszobájába). Ebben a vonatkozásban a hatalmas park, netán kisebb erdő lett az igazi luxus, pláne, ha távol esik a zsúfolt várostól.

De a térnek is megvan a maga paradoxiája: tanyán van tér, szomszéd sincs – de bírjad ki télen, amikor a hó elvág a világtól, mínusz 30 fokban. És se angol WC, se meleg víz. Valami mindig hiányzik. Egy ideig a több hónapos déltengeri luxuscirkálás hozta össze az idő és tér számolatlan végtelenségét: válogatott közönség, a hajón a legjobb művészek zenéltek, szórakoztattak. De aztán ebből is tömegipar lett, a plebs elárasztotta a cirkálókat – az eltömegesedéssel odalett ez a luxus is. De megmaradt az elérhetetlen tér álma – a birtok, az üres belső terek, a tömeg nélküli város...

Talán a tér alesete a *nyugalom*. Ismét megfoghatatlan szubsztancia: aki magával hozza a nyugtalanságot, annak egy kis magánsziget a Csendes-óceánban sem hoz enyhületet. Ám mégis megközelíthető, igaz, sok mindenből tevődik össze: környezet, életritmus, táj, épület, pszichológia, ám mindez – bizonyos kategória felett, megszerezhető. S végül erre megy ki az egész újluxusjáték: vitálisan tekintve a nyugalom talán a legfontosabb. Habár előtte még van valami.

A **biztonság.** A mai világban nyilvánvaló, miért került ide, mégis fura, hogy a normál életnek ez a banalitása is a luxus körébe tartozik. Másrészt nem egyértelmű jelenség: akit szorosan védenek, annak élete 24 órás fogság: Madonnára többen vigyáznak, mint Tito marsallra, mikor összerúgta a port Sztálinnal – de milyen élet az, ha még randira is csak kísérővel lehet menni? Mégis, ez luxuscikk, mert az Elzett-lakattól a rendőrséget riasztó automatáig tartó ketyeretömeggel már minden bt. felszerszámozta magát – és rájött, hogy hiába. Tökéletes biztonság – titok is, pénz is, szenvedés is. Pedig azért jó, ha az ember gyerekét nem lopják el az iskolából hazafelé menet...

Idő, tér, biztonság – már három tényező, s persze mindegyik pénzzel van kibélelve. Igen ám, de most jön a csel: ideje meg tere lehet valakinek, de ha nincs pénze meg biztonsága, nem sokra megy, és fordítva: egy-egy ilyen szubsztanciális jószág önmagában nem elég: mindegyiket meg kell szerezni, az az igazi luxus. De ez már valóban az elérhetetlenség szférája: ettől válik láthatatlanná. Korábban ez is másképp volt: akinek pénze volt, annak mindene volt. Most új helyzet van, ide is betört a posztmodern állapot. Vagy: minden nagy vagyonnál van nagyobb – az „új luxus" már annak is megfizethetetlen, akinek egyébként Testarosára és Saint Tropez-i villára telik. Egy új elitkategória épült az eddigi piramis tetejére.

Nem csoda, hogy a hagyományos luxustárgyak – egzotikus nyaralóhelyek,

márkás ruhák, milliós ékszerek, autók – vesztettek vonzerejükből. A felső középosztály és az elit alsó pereme játszik még vele – de az igazi patríciusok, ők néhányan, más eszenciákkal élnek. A tárgyak unalmasak. Nemcsak azért, mert tömeggyártják (és/vagy hamisítják) őket – aminek fonákja, hogy a luxus demokratizálódott –, hanem mert az igazi luxus az élet fontosabb zónáiba költözött. Ezek a luxuscikkek már nem gyárthatók, nem utánozhatóak, mert vitális értékek. És mert azok, ezeket valóban csak néhányan tudják elérni.

Ezzel azonban történelmi fordulathoz érkeztünk: eltűnőben van a luxus társadalmi viszonyokat roncsoló, illetve gazdasági fejlődést gyorsító funkciója. Tudjuk, a nagy kultúrákban a luxusnak paradox szerepe volt: egyfelől a hanyatló korszakok kísérője az esztelen pazarlás, az irracionális költekezés. Másfelől viszont a luxusiparnak, illetve a luxus által teremtett tárgykultúrának fontos civilizációs és gazdasági funkciója is volt. Az építészetben a piramisok és paloták nemcsak hihetetlen társadalmi vagyont emésztettek fel (ennyiben „irracionálisnak" is tekinthetőek: hiszen csak a hatalmasok „reklámjai" voltak), hanem belső és külső tereik a város, a közösség életforma-szervező fókuszpontjaként is szolgáltak. Az iparművészet pedig a gazdasági fejlődés egyik gyorsítója is volt. Az első tojásórák naiv luxuscikkek voltak, nem azért csináltatták őket, hogy tudják, hány óra van – az időnek még nem volt értéke! –, ám tudjuk, hogy az óra tökéletesítésével indul el a mechanikus kor, s vele az ipari forradalom.

Egyszóval: a luxustermelés paradox jelenség volt a történelem során is, és még jelenünkben is az: egyfelől tökéletes pocsékolásnak tűnik, a felesleg levezetésének, másfelől az életforma-változás egyik „előőrse", a termelés egyik „gyorsítója". Gondoljunk arra, hogy a hatvanas években a hűtőszekrény luxusnak számított, gyors terjedése tette olcsóbbá, ki gondolna ma már arra, hogy luxuscikkben tartja a maradék töltött káposztáját? Ugyanez egy sor ma már normális fogyasztási cikkről is elmondható. Ennyiben a luxuscikkek az áruk ciklikus fejlődésének egyik fázisát alkotják, s végül is kezdeti presztízsértékük adja számukra azt a húzóerőt, amitől elterjednek, tömegcikké és profitábilissá válnak – majd esetleg el is tűnnek a piacról. Ugyanakkor természetesen ma is szép számmal találkozunk olyan luxuscikkekkel, melyek sohasem válnak tömegtermékké – jacht –, vagy melyek legfeljebb irracionális árukkal keltenek feltűnést, de semmi hatással nincsenek a termelési ciklusokra. (Ilyen pl. a gyereknek vehető arany Matchbox.) Bármint van is, a luxusipar relatív fogalom volt, legalábbis az új luxus megjelenéséig, s termelése – akár a normális fogyasztási cikkek előkészítőjeként, akár képtelen extravaganciájával – része volt a termelés bővülésének, fejlődésének.

Az új luxus viszont már nem szól bele a gazdasági fejlődésbe: mivel nem tárgyakat termel, hanem hiányértékek hordozója, így csak távolról tekinthető ökonómiai tényezőnek. Ezért a mai csúcsluxus már nem gyorsítja (vagy pusztítja) a gazdasági fejlődést. Az arany (ékszer, edény, díszítés) volt talán az utolsó populáris luxus „tárgykör". Mivel azonban ára az elmúlt húsz évben gyorsan hanyatlott, a tárgyi luxus proletarizálódásának szimbóluma lett.

Persze továbbra is megmarad a luxusipar jó szagú birodalma, csak veszít súlyából, mert ráépült egy vitális értékekben gondolkodó posztmodern életforma, néhány osztállyal magasabb fizetőképességgel. Tehát továbbra is lehet irigyelni a Ferrarikat meg a luxusjachtokat, de hogy pl. az Atlanti-óceán kis szigeteinek ára hány százalékot emelkedett az elmúlt évtizedben – és egyáltalán hol lehet ennek utánanézni –, az a „*boldog kevesek*" titka marad. Pénz van hozzá, mert a '90-es évek dáridója, a „pénz által vezetett gazdaság" több hullámban is termeli a pénzfelesleget (is), legfeljebb nem azok költik, akik megkeresik.

...és mit vesznek?

A *Financial Times* vasárnapi mellékletének címe: *Hogyan költsük el?*, és tanácsokat ad a nagy pénztárcájúaknak, mit érdemes venni, mi az, ami éppen sikk, mivel illik berendezni a kéglit, hová érdemes utazni (és hogyan), vagy éppen melyik fodrászhoz kell járni. Hát nem mondom, csóró értelmiségiek számára is érdekes olvasmány. Itt van mindjárt a „*Milyen ingatlant érdemes venni tízmillió dollárért?*" című tanácsadó. Néhány tétel a listából: *kastély* Franciaországban (ezt én is kitaláltam volna); három hálószobás *apartman* Hongkongban. (Ez már kicsit húzós, nemcsak a város bizonytalan státusa miatt, inkább azért, mert e kalap pénzért Manhattanban önálló kis házat kaphatok, ott, a világ végén viszont csak egy lyukat adnak. Na, neeeem!) A Fekete-erdőben (Fremensbergben) óriási birtok közepén szép *kúria* – ez már inkább megteszi. Valamivel többért (7,7 milla) egy *öt* hálószobás, *hat* fürdőszobás lakást lehet kapni a Central Park Nr. 1-ben, Donald Trump legújabb toronyházában: rálátás az egész városra a 48. emeletről, 50 méter hosszú (!) ebédlővel, saját lifttel. (Csak azt nem értem, miért kell hat fürdőszoba: öt háló van, akik ott alszanak, saját fürdőjükbe mennek, de ki megy a hatodikba? Rejtély.)

Ebben a műfajban nálam a fődíjat a velencei Ca' Doro viszi el: minden művészettörténeti könyvben benne van, szemináriumokat izzadtam végig, mikor felelni kellett belőle, hiszen ez az olasz reneszánsz egyik pazar palotája, 1482-ben épült, és azóta is a Canale Grande ékköve. És ez a legenda, íme: 10 millióért eladó. Kicsit elszorult a szívem, pedig tudhattam volna, hogy eddig is valakié volt, aki ugyancsak vette. Utoljára a *The Who* nevű popzenekar vezetője volt a tulaj – félig múzeumnak használta, félig romosnak hagyta, s ha most valamelyik milliárdos megveszi, ha nem is fog benne lakni, tán renoválja. De akkor is: eddig azt hittem, legendákat nem adnak-vesznek, azokat álmodják. Hülyeség volt.

Számomra az a fura, hogy a mai globális világban egy háromszobás akármi és egy velencei reneszánsz palota egyenértékű: hogy van ez? Igaz, az ember nem lakik ott (büdös, jön az árvíz meg a turistainvázió), de biztos jól mutatna, ha a szülinapi partimat ott rendezném, és a meghívóra ráírnám, „érkezés csak jachton". Hoppá, ezt überolja valaki – a Ca' Doro hirdetésében benne van, hogy a palotának saját kikötője is van...

Apropó, jacht. A jobbak mostanában eladják a csodálatos *high-tech* hajóikat, és 50–60 éves lerobbant jégtörőket, rozsdás, de 3500 lóerős teherhajókat vesznek. Aztán persze rászabadítják a felújító-átalakító, luxusba átfordító mérnökök, iparosok, designszakemberek légióját, és belülről olyan csicsa lesz, amilyet még nem látott a világ, túl azon, hogy náluk erősebb hajó nemigen úszkál a vizeken. Kívülről viszont ócska bárkának látszanak. Ami pazar játékot kínál: jön egy csodahajó, azt hiszi, játszva lehagyja majd ezt a tragacsot, aztán jól ráfázik, mert a „tragacs" legalább 10 csomóval gyorsabb. Különben is más egy ilyen energiaóriással nekivágni a fjordoknak: jön egy jéghegy, nosza, játsszuk el a fordított Titanicot, vágjuk ketté a hegyet, a vendégek közben elájulnak a rémülettől, de aztán majd az 1820-as évjáratú borocskával (egy üveg 4000 buznyák) leöblítik ijedelmüket.

Más: a kozmetikai piac felfedezte a férfiakat: miért csak a nők járjanak pakolásra, aromaterápiára, iontoforézisre meg más kimondhatatlan nevű kúrákra, a férfiak pofája (háta, combja stb.) is kopik, mállik, ráncol – megérdemel egy-két renováló kúrát. Szó, ami szó, az egyik leggyorsabban fejlődő ágazat lett a menedzserek (és egyéb pénzes manusok) arcának, testének, szőrzetének stb. karbantartása. A fiúk immár nemcsak szoláriumba (idősebbek hajfestőhöz) járhatnak, hanem akár teljes napokat tölthetnek a kozmetikai szalonban, ahogyan korábban a csajok, s közben a feleség sétáltatja a kutyát (gyereket, Jaguárt, gigolót, akármit). Ez az igazi egyenjogúság. (A *full service* 2500 dollár. Előtte persze le kell menni teniszezni, meg a konditerembe is illik benézni...)

Pár éve az isztambuli bazárban láttam az első tojásórákat, volt ott egy kosárral. Szerintem valamikor a török hódítások idején szerkózhatták, most meg itt kínálják pár száz dollárért. Meg is csodáltam egyet, a szerájos látta, hogy nem vagyok komoly vevő, elmagyarázta, mi micsoda. A ketyere nem járt már, de valami csodaszerkezet volt, és legalább négyszáz éves. Ma viszont az antikutánzat a divat: 1800-ból való órákat koppintanak mai technikával, és a finnyások azt hordják (az isztambuli darabok százszoros áráért). Igaz, ez még mindig jobb, mint a hatvanas évek mániája: olyan divatóra, amin nem volt mutató. Csak ketyegett, azaz mérte, de *nem mutatta* az időt. Gazdag ember nem siet – olvashattuk már a *Woyczek*ben.

Egyáltalán, az ember azt hinné, hogy az ékszer- meg órapiac szépen lecsengett, és a mai munkanélkülis világban már nem divat a pénz mutogatása. Tévedtem, most van fellendülőben: a kvarcórákat már csak hórukkemberek viselik, az Omega kiment a divatból, Rolexet meg csak a *Newsweek* reklámoldalán látni. A menő antikizált órát visel. Felesége meg ismét aggatja magára a furábbnál furább smukkokat: az is divat lett, de csak ha brill vagy platina.

Apropó, antik. Ez is fejlődő üzletág, valahol a fehér-, szürke- és feketepiac határán. Mert hogy ismét sikk antik holmit – etruszk vázát, hellenisztikus szobrot (vagy ha ez nincs, akkor késő reneszánsz festményt, barokk templomi szobrot) – venni, kiállítani, a vacsoravendégeknek feltálalni. S mivel divatba

jött, ismét virágzik a kincsrablók üzlete. Azt írja ez a *„Hogyan költsük el"*, hogy egy olasz városka (Cerveteri) mellett van egy domb, ott szokták „találni" az etruszk holmikat, helyben pár ezer dollár, kicsivel odébb pár százezer, aztán ha felkerül Londonba vagy New Yorkba, akkor már pár millkó. Nem is olyan régen még az egyiptomi régiségek voltak divatban, de kiderült, hogy a legrafináltabb sírrablók mellett, *high-tech* módszerekkel dolgozó hamisítóbandák légiója dolgozik ebben az üzletágban, így ezek a tárgyak egyelőre lekerültek a divat-listáról.

Nemrég a Sotheby's árverési ház tisztviselőit buktatta le egy buldoglelkű (oknyomozó) újságíró. Gyanús lett neki, hogy mennyi barokk festmény kerül kalapács alá, honnan a csudából szerzik ezek a ritkaságok ilyen tömegét? Addig nyomozott, amíg rátalált arra a csempész-, futár- és üzleti láncra, amelynek tagjai kicsempészik Olaszországból a harmad-, negyedvonalbeli (ma már hihetetlenül értékes!) barokk festők műveit. Ezek a képek nem hamisítványok – az egy másik üzlet, köszöni szépen, az is jól megy –, ezek eredetiek, itt csak az a csalás, hogy a védett képeket illegális úton kilopják az országból, és aztán londoni árverésen több millkóért eladják. A bonyolult hálózatot – állítólag, a fene se tudja, mi igaz belőle – ez a patinás árverési cég pénzelte. Most per lesz belőle, a menedzsmentet már kirúgták. Hát, semmi sem egyszerű. Az ember csak egy kis szépséget szeretne a lakásába, aztán jól ráfázik...

Divatba jött a Vörös Október-zakó is. Nem az igazi, hanem ennek nyugati, konfekciós megfelelője. A Joop divatcég főnöke meséli, hogy ma a jól öltözött férfi vegyesen hányja magára a ruhákat: mondjuk cipője valami szupermárka, nadrágja Armani, de a zakó áruházi ócskaság, az ing pedig kétnapos. Persze e kellékek másfajta keverése is elképzelhető, lényeg az, hogy ma már nem sikk talpig Versace-ba öltözni: kell bele egy kis prolistich, az adja az öltözet zamatát. A proliszag különben is a levegőben van: a *Der Spiegel* írja, hogy New Yorkban a lányok rajonganak a csatakos, kerékpáros futárokért, mert az agyonillatosított *yuppie*-k között végre igazi maszkulinizzadságszagot szívhatnak magukba, mikor átveszik tőlük a hipp-hopp küldeményeket. Erre fel Calvin Klein divatcége egy olyan parfümöt dobott piacra, ami ezt a proli izzadságszagot utánozza, persze illedelmesen: bombasiker lett...

Egyébként az egész rongyüzlet érzi, hogy nyomott a piac, mert gazdagékat már nem érdekli annyira a ruha: könnyebb venni, mint bizánci mozaikot... Ami viszont – ha eredeti – költséges és veszélyes építészeti mánia. (Törökországban többéves börtön jár érte...) Egyébként olvastam olyan gazdasági számítást, miszerint a 6000 dolláros női kiskosztüm mekkora hozammal térül meg: ha három évre számítjuk, napi 11,50 dollárt jelent, viszont PR-hatásában (ahogy az embert a partner cégeknél pontozzák) az ennek éppen ötszöröse – naponta. Hülye lennék, ha nem vennék én is egy-két ilyen árcédulás öltönyt.

A népek, közepes pénztárcával, Mallorcán nyaralnak vagy Thaiföldön

szexturistáskodnak. A jobbak a Bahamákon, a Seychelle-szigeteken. A mély zsebűek „ízlése" más. Először is itt vannak az „extrém rekreációk": három hét az Antarktiszon, egy szán és hat huskie, valamint egy vezető kíséretében. Azt eszed, amit lősz magadnak, mínusz negyven fok, éjjel jégkuckóban hálsz, reggel-este eteted a kutyákat – Amundsennek hiheted magad. (Ez az utaztató cég reklámszövege, nem én találom ki.) Persze repülő visz Anchorage-ig, onnan hajó és helikopter, az indulás és érkezés szuper, közben meg részt veszel egy túlélési gyakorlaton. A felszerelés fél millkó, a körutazás majdnem ugyanannyi. Valamikor húsz éve ez a fajta tréning része volt a topmanager-képzésnek: egy őserdőben ledobnak ejtőernyővel, van hat szál gyufád, késed, tíz méter spárgád – egy hét múlva találkozunk. Vagy megesz egy párduc, vagy túléled. Ha igen, olyan kemény főnök leszel, hogy belerokkan a cég...

Egy amerikai–orosz *joint venture* kirándulásokat szervez Vorkutára és a GULAG sarkkör közelében lévő több táborába. Hogy legyen mit nézni, úgyahogy rendbe hozták a barakkokat, retyókat, néhány beöltözött rabtartó is akad, a közeli aranybányába is le lehet menni (biztonsági berendezés annak idején sem volt, itt ma minden lépés maga az életveszély). Megnyílt a szuvenírbolt is: egy korabeli rabszerelés (állítólag eredeti, 12 500 dollár), kancsuka, őrbunda és egyéb kellék haza is vihető. Szentségtörés? (Mártírok vérén taposol!) Lehet, de azt mondják, még mindig jobb, mintha működne, és persze fő, hogy drága. Igaz, a bekerülés nem egyszerű, nem árt némi maffiakapcsolat. (Szegény Lengyel Józsi bácsi, ha tudná, forogna a sírjában!)

Csiklandósabb rekreáció is akad: ma már volt szovjet atom-tengeralattjáróra is be lehet fizetni. Egy hét csendes-óceáni körutazás csak 21 000 dollár, plusz a baksis itt meg ott, némi *military*-szerelés – cuzammen kijön százezerre (kell a pénz a seregnek). Az út felejthetetlen: azt eszed, amit a matrózok, harminc centi széles vaságyon alszol, de az SS 20-as rakétákon ülve a képernyő célkeresztjében láthatod San Franciscót – húsz méterrel a tengerszint alatt, Hawaiitól 245 tengeri mérföldre. Ha ezt Kentuckyban elmeséled a *country clubban...!*

Az igazi persze az lenne, ha össze tudnád kapcsolni az egészet: saját jégtörőn elpöfögsz az Északi-sarkhoz, ott sutyiban felvesz egy orosz tengeralattjáró – máris 007-es ügynöknek érezheted magad –, aztán a jég alatt elvisz Észak-Szibériáig, ott megtekinted a táborokat, majd vissza egy Suhojjal (mondjuk azzal, ami annak idején lelőtte a dél-koreai utasszállítót...), a lökhajtásos valahol a jégtörőd mellett dob le (ejtőernyő!), aztán saját hajódról valaki érted jön... Röhögni fogsz, van már ilyen. Csak pénz (és bátorság) kérdése.

Igaz, az atom-tengeralattjárós körutazásból nagy balhé lett, a távol-keleti sereg vezetése fellázadt – hogy kerülhet az ellenség (amerikai turista) a legtitkosabb fegyvernem egységeire? Két ellentengernagyot vagy mifenét kirúgtak, de állítólag ebből a cirkuszból indultak a sereg helyzetét javító intézkedések. A stáb most azon gondolkozik, hogy a tíz éve (kényszerűen) leszerelt szibériai óriás lehallgatóközpont hiányzó egységeit visszaépítik, és oda is rendeznek társasutazásokat: a felszín alatti rész ugyanis érintetlen, 43 ki-

lométer föld alatti útháló, kisvasúttal, tele húsz éve elavult technikai csodákkal – a 6000 dollárt a hülyének is megéri. (Az eredeti helyszín filmjogait már eladták.)

Aztán itt vannak a kincskereső turnék: mára ugyan lestrapált sport lett, de még ma is lehet találni néhány izgi lelőhelyet. Persze kell hozzá spéci kutatóhajó, mini-tengeralattjáró, fémdetektor, néhány profi búvár, emelőszerkezet, legénység, vízi repülőgép. Ja, és a kutatási engedélyért le kell fizetni a felségvíz kormányának tisztviselőit. Nem csoda, ha egy hathetes kirándulás négy-öt milliónál kezdődik. (De már vagyonok is elúsztak a hiábavaló keresgélésben: divatos lett ez a mánia.) Ha szerencséd van, találhatsz valamit: a spanyol hódítók hazafelé vitorlázó bárkáin temérdek az inka arany, jött a vihar (kalóz, angol flotta, matrózlázadás), a bárka elsüllyedt, te megtalálod a kapitány pipáját. Nagy kaland. Ma már képzett régészek által irányított, önálló szakma lett az arany tenger alá rejtése, majd a palimadarak rávezetése, akik aztán örömujjongások között találják meg a „leletet". Egyébként az ilyen „tuti" kirándulások (mert biztos, hogy találsz valamit) ára a fentiek többszöröse: valamiből meg kell venni a zsákmányt, és főképp az elrejtők száját kell betömni, nehogy már ők fújják meg a kincseket.

Mondom, profi szakma lett a „régiségek" felfedezése: egy norvég múzeumban hosszú ideig ki volt állítva a legelső, 2000 éves, egészében fellelt viking hajó, ami átkelt az Atlanti-óceánon – a közép-amerikai partoknál, a mocsaras-iszapos üledékben találták, állítólag azért maradt meg ilyen épségben. Aztán be kellett vonni, mert kiderült, hogy hamisítvány... (Nem tűnt el: egy magángyűjteményben máig látható. Sőt, a gyűjtő perli a múzeumot a viking múlt gyalázásáért...) Csak úgy mellékesen azért képzeljük el, micsoda szakmai tudás kell egy ilyen volumenű preparátum elkészítéséhez! Hajótörténelem, anyagismeret, áramlástan, a rohadási folyamatok rekonstruálása, és nem elég az archeológiai ismeretek birtoklása, ehhez az üzlethez barkácsolási-kézműves készség is szükségeltetik, valamint annak taktikai megbecsülése, hogy mennyit kell prezentálni a maradványból, hogy *még* felismerhető és hihető legyen, de ne legyen túl szép a menyasszony? Ez már tudomány. Igaz, megéri a tanulás, hiszen piaca virágzik, a pénzes vevő mindenre hajlandó. Mert hogy a gyűjtés is a mély zsebek passziója. A Hunt Múzeumból (alapítója a híres olajmilliárdos) nemrég kellett kidobni néhány archaikus görög szobrot, a szakértők húsz éven át vizsgálták őket, de nem tudtak rájönni, hogy hamisítvány. (De az is lehet, hogy a múzeumosok megvették őket, és azért hallgattak. Mert most oda lett 23,5 millió dollár...)

Apropó, gyűjtés: az 1996-os árverések érdekes epizódja volt, hogy a világ második fennmaradt nyomtatott Bibliáját 6,5 millióért adták el. És még mondd, hogy a milliárdosok csak a pénzt olvassák...

Ki hitte volna, hogy gyerekjátékokkal nagyszerűen lehet tőzsdézni? Pedig ez történt, ha nem is pontosan így. Jó pár éve bütykölnek azzal a számítógépes kísérlettel (rosszmájúak szerint: játékkal), amit *mesterséges intelligenciának* neveznek. Úgy tudtuk, hogy eddig csak gyerekek és professzorok babráltak vele: szimulálták az emberi gondolkodást, és abban reménykedtek, hogy rájönnek, hogyan működik az emberi lélek, a gondolkozás és az agy. E foglalatosság egyetlen igazán híres eredménye a sakk-komputer lett, ami olykor bizony nagymestereket is képes legyőzni. Aztán kiderült, hogy a játékon kívül ezt a fajta *high-tech*-et az Öböl-háborúban is használták, s bár eredményei titkosak maradtak, annyi mégis kiszivárgott, hogy a tank- és légelhárításban alaposan bevált. Eddig nincs semmi újdonság.

Most viszont egy hölgy, Christine Downton, aki történetesen bankár, arra gondolt: mi lenne, ha ezt a ketyerét a pénzügyi alapok kezelésében is kipróbálná. Azaz az egész mesterséges intelligencia programjainak egy részét bankszolgáltatások továbbfejlesztésére használná. Az ötletet persze nem ő akarta megvalósítani, hanem tudós gurukra bízta: a *Hughes Electronic* nevű, haditechnikával is foglalkozó óriáscég számítógépeseire. Ott a fiúk úgy vették, hogy a program új alkalmazása csak annyit jelent, hogy ami a katonáknál tank és löveg volt, az itt kötvény és részvény lesz, mozgásukat „érzékelni" lehet, látni lehet, hová kúsznak az árak, meg hogy mi várható a befektetési stratégiát illetően.

Mikor Christine Downton először mesélte el ötletét a bankosoknak, kinevették. Aztán katonáknak (akik persze informatikai mérnökök). Azok előbb csak hümmögtek, végül azt mondták, nincs semmi különbség. Nosza, nekiláttak.

Először csak próbaképp. A Pareto nevű befektetési alap a kisasszonynak összedobott egy kis játéklabort, valamint egy alvállalatot, ami kötvényekkel fog foglalkozni, ha netán beválik az ötlet. Ez volt két éve. Az idén szeptemberre kiderült, hogy a „játékcég" sok jó nevű alapkezelő társaságot lekörözött: a mesterséges intelligenciára kifejlesztett számítógép és program több változóval képes számolni, mint a banktisztviselő, és azt is számba tudja venni, amit köznyelven „talán"-nak nevezünk, vagyis a valószínűségek, lehetőségek széles skáláját is át tudja tekinteni. Christine épp ezzel nyert: a tőzsdei műveletek számtalan változóval dolgoznak, ahol egyiknek nagyobb a valószínűsége, a másiknak kisebb. Mármost egy-egy bróker ebből jó, ha egy pár tucatot tud áttekinteni. A „talánnal", „esetleggel" dolgozó program viszont több száz lehetőséget képes pillanatok alatt végigkísérletezni, egy-egy részvény lehetséges trendjeit jobban át tudja tekinteni, így nem csoda, ha tanácsai is eredményesebbek.

Szóval, működni kezdett a dolog. Eredmény: évi 200 millió dollár haszon. Plusz csodálkozás: először is azon, hogy erre miért egy nő jön rá, másrészt

azon, hogy a játéknak tekintett ketyere ennyi pénzt hoz a házhoz a bankszakmában. Ami elég messze áll a játéktól.

Christine ötlete nemcsak a bankszakmát kavarta meg, hanem újabb lökést adott a mesterséges intelligencia kutatásának is: ha már pénzre is váltható ez a korábban steril tudománynak (vagy gyerekjátéknak) tekintett akármi, akkor érdemes bele pénzt feccölni. A professzorok el sem tudták képzelni, hogy egy fiatal bankárnőnek köszönhetik, hogy meghosszabbították szerződésüket, meg hogy rendeléseket kaptak olyan kutatásokra, melyeket már éppen törölni akartak a támogatások listájáról.

Christine meg gazdagodik, s az anyavállalat, a Pareto cég igyekszik titkosítani a találmányt. Legfeljebb a katonák fogják kifecsegni a titkot, mert nekik is jól jött ez a váratlan fordulat: mindenki láthatja, hogy pénzt is lehet keresni hadiketyeréikkel. Christine példájával, azaz e reklámmal talán elkerülhetik a további leépítéseket.

NEGYEDIK FEJEZET.

AZ INFOIPAR

A Moore-törvény értelmében az informatikában 18 hónaponként minden tökéletesen elavul. Vagyis mire a nyomtató kinyomtatja, amit most írok, az már egérrágta ócskaság. Van jobb, más, sőt még a pálya is új. Ezért megpróbálok arra koncentrálni, ami még egy ideig velünk él mint a globális frász díszlete.

AZ INFOROBBANÁS

A globalizálódás az információ generálásában, továbbításában (eladásában), feldolgozásában valósult meg a legtökéletesebben Az információáramlás nem ismer határokat, fénysebességgel halad (már annak, akinek van hozzá ketyeréje), egy-egy esemény híre, képe, száma a világ minden pontján egyszerre jelenhet meg, illetve érvényesítheti hatását.

A gazdaságnak ebbe a vezető szegmensébe két nagy osztály tartozik: a hardver- és a szoftveripar. Igaz, nehezen lehet a kettőt elválasztani, az egyszerűség kedvéért azonban megkísérelem. A hardvercsoportba tartozik a számítógépipar és kapcsolt részei (periféria, hálózat stb.), aztán itt van a hírközlés (rádió, tévé, kábel- és szatellitkapcsolat, Internet, valamint a telefónia és elektronikus adatátvitel). A szoftver hányadba tartozik mindaz, ami a „tartalmat" adja: a műsor, amit a tévé, a rádió, a mozi játszik, a programok, melyek a számítógéprendszereket működtetik. És végül már él mindezek összekapcsolása: a számítógép, tévé és telefónia összedrótozása. Ami azt is jelenti, hogy ebben a nagy egymást kivásárlásban már összefonódik hardver és szoftver. Nem sorolom: az informatika az ezredforduló leggyorsabban fejlődő üzletága. És nemigen lehet eldönteni, melyik ágazat a jövedelmezőbb: az *információs technika (IT)* minden alágazata a tőzsdeárfolyamok élén áll.

Egy szó, mint száz: az IT valósította meg a tökéletes globalizálást. Most például azt olvasom, hogy a *Flag* nevet viselő, tenger alatti optikai kábel lassan eljut Angliából Japánba – 28 ezer kilométer hosszú kígyó kanyarog sivatagon, tengeren, háborús zónákon, hegyeken-völgyeken keresztül. Csodálkoztam. Aztán jobban megnéztem a térképet, és azt láttam, hogy már van egy tucat hasonló kábel, és építés alatt még egy tucat. Tíz év alatt szép csendben behálózták az egész világot. A régiek még rézdróttal dolgoztak, az újak már optikai kábellel, de azért össze tudják kapcsolni az egyiket a másikkal.

Aztán azt is olvasom, hogy nem csak a földön futnak információs kábelek: több tucat műholddal már működik egy információs-adatközlő rendszer (Irídium néven), most pedig a Microsoft akar felküldeni 300 szatellitet, hogy teljesen „lefedje" az egész világot a mobil telefonnal, az Internettel és egyéb információtovábbítóval.

Ez utóbbi hír azt is jelenti, hogy itt az újabb háború: a földi kábelhálók és az égi csatornák egymásnak esnek. Pedig nem lenne muszáj, a két rendszer mindegyike másra jó, megférnének egymás mellett. Az optikai kábelnek az az előnye, hogy tisztább képet, jobb hangminőséget és gazdagabb adatátvitelt kínál (a Flag pl. egy időben 125 ezer telefonbeszélgetést tud továbbítani), a műholdas kapcsolatnak viszont az az előnye, hogy bárhol hozzá tudsz férni: egy sivatagból is tudsz telefonálni, nem kell egy telefondugaszig elvánszorogni. (Ezt a szatellithálózatot használja már az ún. GPS rendszer három műbolygóval: bárhol vagy, a kezedben levő kis ketyerén tízméteres pontossággal megmondja helyzeted koordinátáit. Ezt használják pl. kamionvállalatok kocsijaik követésére, de még nagyvárosi taxisok is, hogy az esetleges rablótámadások esetén segítséget kérjenek: a központ azonnal tudja, hová kell küldeni a rendőrt.) A kábeleseknek és műholdasoknak nem kellene egymás hajának esniük, a globális üzlet logikája viszont úgy kívánja, hogy öljék egymást a világhatalomért.

Ismétlem: a globalizálódás előfeltétele és tökéletes modellje az információs robbanás technológiai hátterének kiépítése. Vegyük a pénz és info felcserélhetőségét: a pénzvilágban az info egyenlő a nagy dohánnyal, és fordítva, a nagy pénz semmire sem jó info nélkül. A közhiedelem szerint a bank csak pénzzel dolgozik: te beteszed, ő kihelyezi (hitelez) – a betéti és hitelkamat különbségéből él. Valójában a banknak kétféle árucikke van: a pénz és az információ. Sőt, az info a legfontosabb: a kuncsaft hitelképességétől a lukratív – csak néhány percre felbukkanó, aztán mások által elhappolt – üzleti lehetőségek fülesén át a befektetési lehetőségekig minden azon múlik, hogy az adott információ pontos, gyors, megbízható legyen. Az info = pénz és fordítva: a bank pénzinfóval és infopénzzel üzletel – a kettő csak együtt ér valamit.

Itt jön be a képbe az információs paradoxon és a pénzvilág találkozása. A hagyományos bankok halálához az is hozzájárult, hogy a betét, kamat, hitel stb. alapműveleteihez ma már szinte bárki hozzáférhet – lásd Internet, telebanking –, viszont a pénzintézetek fellendülő ágazataiban, a befektetési brókerházakban, fedezeti alapoknál *(hedge fundok)*, biztosítási cégeknél vagy nem banki pénzintézetekben – az információ titkos, hermetikusan zár a „civilek" elől, itt aztán az info valóban a nagy pénzt jelenti. Hogy a japán kabinet egy hét múlva el fogja határozni a jen kamatlábának 0,5%-os emelését – ez olyan info, aminek megszerzése felér egy korábbi tophírszerzői jelentéssel. Aki ezt tudja, azé a holnap távol-keleti piaca.

Persze ehhez kell még valami: egy helyi bank, amely csak betétekkel foglalkozik, nem tudna mit kezdeni egy ilyen információval, e hírből csak globális játékos képes profitot csinálni: csak a világpiacon játszó óriásbank vagy mamutbefektető pénzintézet van abban a helyzetben, hogy ennek az informá-

ciónak birtokában a világ pénzügyi piacain „játsszon". Így fonódott össze az infoforradalom a pénz forradalmával. Ki tudná megmondani, melyik volt előbb?

Mese az írógéppapírról

A mese arról akar szólni, hogy az IT mennyire csak a lehetőségek kapuját tárta fel, és hogy e kapun nemcsak hasznos ketyerék sétálnak be életünkbe, vagyis hogy a lehetőségeknek kétféle előjelük van. Ne higgyünk a mítoszoknak...

Emlékszünk? Mikor elkezdődött a számítógép-robbanás, megjelent a jelszó: vége a papíráradatnak, amitől mozdulni sem lehet az irodában, itt a *papír nélküli hivatal!* És tényleg, ha nem lenne komputer, bizony már egy kisebb cég is kiköltözhetne a két szoba panelből, amit bérel, hát még a nagy adattárral dolgozó intézmények; mondjuk a földhivatalban pedig megfulladnának a tengernyi iromántól. Ennyi, mondanánk, és örülhetnénk a technika csodáinak.

Azonban mindig belezavar valami az ember örömébe. Most pl. az történt, hogy megtalálták a német Stasi titkos irattárának egy korai, ősszámítógépekre (mágnesszalagtekercsekre) vitt raktárát. Nagy nehezen gép is akadt hozzá, amin lejátsszák: egy-két muzeális darab maradt belőle a volt NDK-ban. A szakértők azonban így sem tudtak tovább lépni: azok a programok, melyekkel ezeket az adatokat annak idején felvitték, az idők során elfelejtődtek, elvesztek. (Tudjuk, főképp az őskorban gyorsan váltották egymást a ma már bénának tekintett, kezdetleges szöveg- és adattároló programok.) Így aztán félre is tették a tekercseket: nem lehet őket elolvasni. Pedig nem is voltak olyan régiek – mondd, hogy 25 évesek.

Aztán persze jöttek a komolyabb szakértők, akiknek sikerült ilyen ősprogramot összeverholniuk. Meg is indult az adatok elolvasása, de ismét elakadt a munka, ezúttal veszélyesebb hiba miatt: kiderült, a hosszú és szakszerűtlen tárolás alatt a mágnesszalagok érzékeny felülete itt-ott oxidálódott, kiestek a jelek, és egy-két ilyen hiba olvashatatlanná teszi az egész tekercset.

A jelenségtől megrémülve most már komolyabb vizsgálatnak vetették alá a komputerek memóriáját, s fura, szomorú eredményre jutottak: a mai adattárolók (*hard disk*ek) tutibiztos módon legfeljebb harminc évre tudnak adatokat tárolni. Később őket is eléri az anyagromlás: vagy oxidálódnak, vagy egyéb kémiai, légköri, földmágnességi hatás éri őket, aminek következtében rajtuk is ki fognak esni jelek, és többé-kevésbé olvashatatlanok lesznek. Ma azt mondják, hogy ötven év múlva biztonságos módon már csak az optikailag rögzített adatokat vagy CD-ket lehet majd olvasni – persze ha jól elrakják a ma használatos programokat.

Ha igaz ez a hír, akkor mégiscsak érdemes papírt használni az irodában. És iratokat, levelezést, szerződéseket csak akkor érdemes elektronikusan spájzolni, ha tíz-húsz évnél tovább nem kell tárolni. Ha hosszabb időre kell raktározni, akkor nem árt a papír: az megmarad. Arról nem is szólva, hogy ha csökkenne az áramszolgáltatás vagy valami katasztrófa következtében pár napig nem

lenne villany, azok az ősirodák járnának jól, ahol hagyományos írógéppapíron vannak a fontosabb okmányok.

Valamikor az ősidőkben az volt a szabály, hogy a komputerizáció bevezetését követően legalább két évig minden leírt mondat, könyvelési tétel két változatban legyen meg: a komputerben és az irattárban. Mit lehet tudni? Aztán a csodagépek kiütéssel győztek, és ma már kinevetjük az ilyen óvatoskodókat. De mit tesz a technika ördöge: akkor vág vissza, mikor már azt hisszük, nem érhet meglepetés. Nem árt újra két változatban tárolni az irományokat: mit lehet tudni?

Pláne ha figyelembe vesszük, hogy ma már a papíron leírt titkok biztonságosabbak, mert senki sem keresi őket. A kalózok, elektronikus tolvajok mind a gépek memóriájában turkálnak, ahonnan előbb-utóbb el tudják érni a kényes adatokat is, és máris ugrik egy-egy nagy üzlet.

Szóval: vissza az őskorba, az írógéppapírhoz? Nem egészen: a biztonság itt is csak pénzkérdés: az imént említett optikai adatrögzítés – legalábbis ma még – örök életet jósol a leírt szavaknak. Félmillióért már lehet is ilyen memóriája a ketyerédnek. Egy kis darab papíron múlik az egész: úgy hívják, hogy csekk...

A NAGY BULI

1997 májusában Axel Zerdick, a berlini Freie Universität médiaprofesszora kifejtette, hogy Európának jobb lenne kiszállni az Internet világhálójából: túl nagy a tömeg, különben is a jelenlegi Internetet Amerika szállta meg, ezért célszerűbb lenne saját pályát nyitni (*FT*, 1996. máj. 26.). Ötletét azonnal felkapta az EU *(European Communications Council)*, és igyekszik is megvalósítani: végre egy lépés az önálló információs hatalom felé... Hogy nem egészen így van, azt bárki beláthatja: az Internet lényege, hogy az egész világot átfogja, vagyis globális intézmény, egy önálló európai hálózatnak csak annyi értelme van, hogy szűk körben gyorsabb és jobban használható infrastruktúrát teremt a kontinensnek – de amire kitalálták, a globális üzletek bonyolítására nem lehet használni. Európa önmagát zárná ki a globális üzletből, ha netán hallgatnának erre a csábító szóra.

Még akkor is így van ez, ha tudjuk, hogy a szakértők már attól óvják a hálózatot, hogy *„implózió"* fog bekövetkezni, azaz önmagába omlik a rendszer, részint a felhasználók exponenciálisan növekvő száma, részint a kínált szolgáltatások tömege miatt, aminek következtében egy idő múltán – ha nem fejlesztik a hardvert – még a legegyszerűbb műveletre sem lesz képes. (Hackerek már kipróbálták: balhéból agyonbombázták az Internet-szolgáltatók honlapját, e-mail-eket küldtek hatalmas tömegben, mire két napra lefagyott a keleti part hálózata.) A globalizálódást így nem lehet kikerülni. Illetve így csak vesztes pozícióba lehet jutni.

A példát csak arra hoztam fel, hogy ugyan itt van az információs forradalom, de a technikai újítások jelentős hányadával még nem tud mit kezdeni a társadalom: van, de nem használja (Európában egy százalék körül van az In-

ternettel élők aránya, Amerikában 5%); vagy használja, de nem arra, amire szolgál, vagy nincs még összekapcsolva azokkal a szolgáltatásokkal, „tartalmakkal", melyek továbbítására és feldolgozására alkalmas. A helyzet paradoxiája, hogy mindenki tudja: az információüzlet = Nagy Pénz – milliárdokat is költenek az IT különböző variánsaira –, ám egyelőre még nem is igen tudják, mire lehet igazán használni.

Bár nagy a lelkesedés, sőt a kockáztató tőke is ömlik ebbe az üzletbe, ám eddig két jóslat is csődöt mondott. Az egyik úgy szólt, hogy a tömegfogyasztás milliárdokat fog generálni. Kiderült, hogy elektronikusan nem lehet elérni a tömegpiacot, a fogyasztó nem lóg a drót másik végén. Az elmúlt évek bebizonyították, hogy pénz csak az üzlet–üzlet kapcsolatban van, a fogyasztó nem bízza rá magát sem az Internetre, sem egyéb elektronikus lehetőségre. (Ami részint furcsa, mert az ATM-kártyát már mindenki használja, sőt, egyéb elektronikus szolgáltatások is átmentek a közgyakorlatba; másrészt viszont érthető, mert a vásárló – még mindig – szereti megnézni-megfogni, amit megvesz.)

A másik elgondolkoztató körülmény, hogy a nagyok még nem szálltak be az elektronikus üzletbe: akik itt pedáloznak, azok többnyire induló cégek, kis vállalkozások – és néhány (kevés) modernizációban fantáziát látó multi. (Főképp pénzintézetek, mert a pénzügyi szolgáltatásokat legegyszerűbb digitalizálni.)

*

Nagy Buliról írtam, de a TCO megjelenésével itt is kérdőjelek íródtak a falra. (TCO: *Total Cost of Ownership*, amennyibe a számítógép fenntartása, karbantartása, évenkénti lecserélése, új programok vásárlása kerül – valamint az a kár, amit a diszfunkcionálisan használt gépek többletkiadása okoz.) Az amerikaiak elkezdtek számolni: mennyivel növelte meg a termelékenységet a számítógépesedés. A kezdetekben, mondjuk 1990-ig hihetetlen számok jöttek ki. Aztán kezdett lassulni a dolog, s ma már csak 1%-ot tulajdonítanak neki. Mert hogy egyre gyorsabb arányban kell lecserélni a gépparkot. Moore törvénye: minden 18 hónapban elavul az egész, s új programokat kell installálni. Az IT ma már az amerikai állótőke 8–12%-a között mozog, ennek egyharmadát hülyeségre használják, kétharmadának fenntartása egyre költségesebb. Az ellentábor viszont azt mondja, hogy a számítógépek kétharmadát a szolgáltatási iparban használják, hogy pl. egy 24 órán keresztül működő bankjegykiadó automata „értéktermelése" nem szerepel a GDP-ben, tehát az egész számítás nem stimmel (*The Economist*, 1997. szept. 13.).

Bármint is van: mindnyájan abban a mókuskerékben rohanunk, amit az IT teremtett: egyre nagyobb programok születnek, ehhez egyre nagyobb teljesítményű tárolók, alaplapok, hálózatok szükségesek, majd még nagyobb programok jönnek, ismét fejleszteni kell (a régit ki kell dobni, mert az új alaplap nem stimmel a meglévő gépekbe, át kell képezni a kiszolgálószemélyzetet stb.). A Buli nagy marad, de nap mint nap ki kell találni, hogyan legyen profitábilis. Ne csak az IT-iparnak, hanem másnak is.

Az MCI-t (*MCI Communication* – a második legnagyobb amerikai távolsági telefonszolgáltató cég) mindenki meg akarja venni. 1997 azzal kezdődött, hogy a British Telecom (BT) 28,3 milliárd dollárt kínált érte – ez lett volna az első nagy tengerentúli fúzió az informatikában. De kiderült, hogy az MCI-nak nincs elég helyi szolgáltatása, ezért az amerikai felügyelet csak úgy engedélyezte volna, ha még vagy félmilliárdot rákölt e kiegészítő üzletre, mire a BT visszalépett. Aztán jöttek mások, míg végül a WorldCom nevű friss – újonnan alapult – cég kapta ki 37,0 milliárdért. Ami – pókernyelven szólva – *royal flush*, ő nyert. Bár az az igazság, hogy nem csak a pénzével: a WorldComnak van a legmodernebb üvegszáloptikás hálózata Amerikában, szatellitcsoportja, tenger alatti kábelrendszere: ő készült. (És még az is lehet, hogy a BT – fű alatt – mégiscsak betársul az új óriáscégbe.)

Ekkor vált világossá, hogy az óriás telefontársaságok is igazodnak a globális trendhez. Mert az igazán nagy üzlet a két kontinens, Európa és Amerika közötti kapcsolat lefölözése lesz. (A fúzió közbülső célja egy Európát átfogó új, egységes mamutháló – *Concert* – létrehozása, ami egyben „benne van" az amerikai rendszerben is. Hétmérföldes lépés, ha sikerül. Mert nagyot késtek vele. 1996-ig Európa hátrányos helyzetben volt: Brüsszelből Atlantába 15,50 dollárba került egy perc, Atlantából Brüsszelbe 3,40; az amerikaiak ugyanazt a távolságot olcsóbban úszták meg. A BT – vagy aki itt lépni fog – többek között ezt a különbséget fogja csökkenteni, és mindenki jól jár. A fogyasztó is, de a cég is.

De ez csak a jéghegy csúcsa: a telefónia valahogy elaludta a globalizálási hullámot, jóllehet az ő vonalain (is) futnak a világot behálózó pénzpiaci mozgások, az Internet meg egyéb üzletek. Még csak most került sor a Deutsche Telecom (a német telefonmonopólium) feltörésére, versenypartnerek beengedésére, most fog elindulni a japán NTT világhódító útjára (a távol-keleti rendszerműködtetőkkel való szövetségre, a szingapúri kivételével, mert az már az NCI partnere), a dél-amerikai háló egységesítésére és monopóliumokra való felfűzésére.

A telecomok fúziója önmagában is globális üzlet, ugyanakkor gyorsítója a globalizálódásnak. Általában *akcelerátorként* működik egy olyan világban, ahol Keynes törvényei már nem érvényesek. Így pl. a Deutsche Telecom New York-i, tőzsdei bevezetése olyan részvényvásárlási hullámot indított el, amire nem volt példa az elmúlt fél évszázadban: a németek – a nagy válság óta – nem vettek részt a börzei játékokban, a részvények tulajdonosai hagyományosan a bankok. Most – a Telecom-részvények sikerén felbuzdulva – a kisember is beugrott a buliba. Jobban nem is lehetne illusztrálni a telefóniában bekövetkező forradalom gazdasággyorsító hatását.

A telefónia ugyanis nemcsak azt jelenti, hogy helyi és távolsági beszélgetéseket közvetít: a telecom ma már kép-hang továbbítását, potenciálisan filmek közvetítését, a biztonságos adatátvitel minden formáját, *on-line* szolgáltatáso-

kat, majd az Internet-telefónia konkurenciáját stb. hozza magával. S mivel a vasút- és elektromos társaságok hálózatán is megindul a telefonkapcsolat, a telecom-társaságok a teljes étlap kínálatával akarják megőrizni ma még előnyös pozíciójukat. Nem is a mai állapot a fontos, csak a piaci pozíció legyen meg – a globális élmezőnyben kell lenni –, aztán jöhet a technológiai fejlesztés, ami alaposan ráfér ezekre az elkényelmesedett volt monopolcégekre. Mivel azonban óriások, van pénzük akár a legvadabb technológiai fejlesztés megvalósítására. (Angliát pl. most ássák fel, hogy optikai hálóval lássák el a fogyasztót – a rézdrót cseréje többe kerül, mint jó pár szatellita fellövése.)

Ez egy hatalmi játék: a telefontársaságok érzik, hogy a telefóniával lehet megvalósítani azt, amit egyébként senki sem tudna: a globális rendszert kézben tartani. Mivel rajtuk keresztül fut a pénzvilági tranzakciók számtalan formájú információáramlása – ezért ha akarják, hatalmi pozícióba kerülhetnek. Igaz, nem szólhatnak bele az információ áramlásába, mégis *valahogy* az ő kezükbe kerül (lassan, mondanám) a globális háló. Nem úgy, hogy beleavatkoznak a folyamatokba – a közlekedési rendőr se mondja meg, milyen autótípussal, milyen utassal, milyen úticél felé szabad közlekedni, mégis a csomópontokon ő szabja meg, ki mikor, merre mehet.

A valahogy a kulcsszó: lehet, hogy csak én nem tudom, lehet hogy a telefónia is csak sejti, hogy miképp lehet majd kihasználni ezt a hatalmi pozíciót, de hogy valaminő módon élni fognak vele, az biztos: ez a fúziók, a világversenyben való fennmaradás – a nagyság – értelme.

Egyelőre még csak arról szól a verseny és a beruházás, hogy ki tud gyorsabban, nagyobb tömegben, változatosabb tartalmakat továbbítani. De azt is el tudom képzelni, hogy a „*carrier*"-ek, a hordozók a globális információáramlás „tartalmi" részében is helyet kapnak – mert kezükön megy át, mert tudnak róla –, nem zárhatók ki az általuk közvetített üzletből. A „szállító", pusztán mert tudja, mit szállít, beleszólási lehetőséget is nyerhet, vagy legalábbis részesedhet a szállított „javak" valamelyikéből. (Ne feledjük: az információ: a legforróbb üzleti jószág!) És ha nem is „hallgatja le" azt, ami a dróton folyik, a kínált és szolgáltatott hatékonysággal és gyorsasággal mégiscsak része az üzletnek. Benne vannak...

Egyébként a Reuters és újabban a Bloomberg – ma ők számítanak a pénzbizniszben a legfejlettebbnek – nem véletlenül építették ki saját világhálójukat: csak a gerincvezetéket bérlik a telecom-társaságoktól, egyébként saját hálózatukat, képernyőjüket, hírtovábbítási rendszerüket árulják. (A Bloombergnél egy állomás telepítése és havi használati díja 1500 dollár.) Ezek a speci hálózatok zárt rendszerek, ami itt üzletként csordogál, az csak kliensére tartozik. A „mezítlábas" telefónia viszont nyitott rendszer, aki azt használja, annak számolnia kell a „hordozó" részesülésével. És mennél teljesebb körű szolgáltatást, mennél nagyobb „világhálót" kínálnak az egyes társaságok – a fúziósorozat végén nem lesznek ám sokan –, a kliensek annál inkább ki lesznek nekik szolgáltatva. Gondolom én. Azért nem semmi: a telefónia, ami átaludta eddig a globalizálás fejlődését, hirtelen észbe kap, és helyzeti erejénél fogva máris az élen találja magát.

A végére marad a mobil- és a fixvonal-működtetők versenye. Nem sokáig: össze fognak drótozódni, mert mind a kettő más és más piacot fed le: a fix kábel a biztonságot, a mobil a globális lehetőséget kínálja. (Mobil telefonnal és egy laptoppal akár a sivatagból is köthetsz üzletet, onnan, ahol nemhogy villany nincs, de a telefonról azt sem tudják, eszik-e vagy isszák...) *A két nagy rendszer jövőbeli fúziója teljesen orwelli világot sejtet:* minden az ő kezükben lesz – a gondolatod, szavad, képed, jövőd. Ez is része ennek a hatalmi játéknak.

Így aztán diktatórikus eszközök nélkül, mégiscsak sikerül kiépíteni egy potenciálisan teljes körű ellenőrző rendszert. (Már ma az a helyzet, hogy ha valaki *credit-card*dal utazik, mobiltelefonozik, akkor nemcsak azt lehet pontosan rekonstruálni, hol járt, mit csinált – ki a szeretője –, hanem teljes üzleti profilját, pénzügyi helyzetét, sőt személyiségképét is meg lehet rajzolni: mit szeret vacsorára enni, milyen csajok tetszenek neki, milyen jövedelmi osztályba tartozik. Egy-egy banknak a bonitás megállapításához mást sem kell tennie, mint ezeket az adatokat átfutnia: többet tudhat meg, mint amiről a korábbi hitelképesség-vizsgálatot végző cég nyomozói valaha is álmodhattak.

Ennek az „átvilágítási lehetőségnek" alapján már ma üzletelnek azokkal a *direct-mail* címlistákkal, melyekben az ügyfelek szinte teljes – és bármilyen irányú – „megcélozhatósága" szerepel. Ez ma még illegális üzletág, de „véletlenül" gyorsabban fejlődik, mint a reklámbrancs. Vagyis: semmi biztosítékunk nincs, hogy nem foglalja el a világot ez a fajta „átvilágítási" lehetőség. Vagy inkább úgy fogalmaznék, hogy az orwelli csatársorral szemben csak pehelysúlyú védelem sorakozik fel: az üzlet + információs technika úgy nyeri ezt a meccset, hogy észre sem vesszük.

És végül: a telefonvonalak meg a szatellitek világhálója – a globalizálódás egyik technológiai alapja – teremtette meg a lehetőséget a többi információs rendszer (tévé, számítógép) összekapcsolásához: minden egy helyen, egyetlen csomagban.

*

– Jó napot kívánok, vennék tizenöt perc London–New Yorkot.

– Üdvözöljük, asszonyom, nálunk 4,30.

– Nekem 3,00 alatt kellene...!

– Akkor tessék a Band X-et hívni!

– Jó napot, mennyi önöknél tizenöt perc London–New York csomag?

– Bocsánat asszonyom, mi csak kerek számot árulunk: vagy tíz-, vagy húszperces csomaggal szolgálhatunk, de a 20 perces csak 70 cent.

– Kapcsolják, és terheljék a *credit card*omra.

Azt hiszed, viccelek. Egy volt pilóta (Marcus de Ferranti) meg egy bankár (Richard Ellitot) alapítottak egy internetes telefontársaságot, az itt említett Band X-et, ami a hivatalos beszélgetési költségek 15%-áért árulja csomagjait. Persze főképp cégeknek – 1000 perc London–Hongkong, 120 ezer perc New York–Szingapúr stb. És persze közlik az összehasonlító előnyöket is. Nem csoda, hogy a Band X máris megjelent mint egy *derivatív* alapja, a pénzpiac

már felfedezte a benne rejlő fantáziát. (Pl. lehet fogadni, mennyi lesz 1 millió perc ára 1998 novemberében.) És a tőzsdei bevezetés is folyamatban van. A Band X megy, mint a rakéta. Egyelőre még kicsi a cég. De ha csak annyit sikerül elérniük, hogy a cégek végigkérdeznek egy pár *carrier*t az árakról – máris megváltozik a telefónia világa. A nagy társaságok arra kényszerülnek, hogy összefogjanak, vagy hogy drasztikusan csökkentsék áraikat, hogy egy sor új szolgáltatást kínáljanak bagóért.

A telefon, a tévé és a komputer klónozása

Furcsa világhelyzet. Egyfelől még mindig milliárdok repkednek a levegőben egy-egy tévétársaságért, másfelől viszont úgy látszik, elérkezett a pillanat, mikor az évezred üzletének nevezett vállalkozásban a nagy játékosok végre számolni is kezdenek: mi mennyi, és mit fog ez az egész hozni a konyhára (profitban)? De menjünk sorban.

Mondom: ma még a nagy ki(be-)vásárlások korát éli a világ, főképp a tengerentúlon: tévé- és telefontársaságok veszik meg egymást, társulnak komputercégekkel, kábelesekkel, hálózatokkal – médiabirodalmakat építenek. De mintha azon folyna a versengés, ki tud nagyobb köteg dohányt lerakni az asztalra. Eddigi rekorder Eisner úr, a Disney főnöke volt, aki 18,2 milliárdért vette meg az Capital City ABC tévéhálózatot. Erre azonban a korábbi éllovas, a Time-Warner sem akart lemaradni, ő is bevásárolt: lenyelte a Turner Broadcasting Co-t (a CNN-nel együtt). Itt 8,5 milliárd dollárt tett le, de ezzel nyert: összforgalom tekintetében a Time-Warner vezeti a világranglistát, évi 30 milliárd dollárral, szemben a Walt Disney céggel, ahol a forgalom „csak" 26,8 milliárd. Az, hogy a Time-Warner nyakig ül az adósságban, nem baj: Gerard Levine, a főnök úgy gondolja, ha a jövőt megvásárolhatja, nem számít a pénz. Aztán jött a WorldCom 37 milliárdja az MCI-ért...

Rajtuk kívül még sokan játszanak ezen a pályán: Murdoch (Fox, BSkyB, meg még egy rakás nemzeti és magántévé – Kínától Izlandig), Sumner Redstone (Paramount, Nickelodeon), Seagram (MCA), Európában Kirch és a Bertelsmann cég a digitális televízióval (és 14 milliárdos adósággal, amit Kirch csinált, hogy kiépíthesse birodalmát, ez kell most megosztania Bertelsmannékkal). És még sokan mások: mindenki vesz, egyesül valaki mással, összeszervez: telefon + komputer + tévéhálózat – ez együtt a pálya, akár multimédiának, akár „információs országútnak" vagy *cyberspace*-nek nevezik. Eddig semmi újság.

E nagymenő cégeket nem piti spílerek vezetik, mégis belefutottak a csapdába. Úgy számoltak, hogy ebben a *mega-deal*ben nem az az üzlet, amire mi, nézők kíváncsiak vagyunk, vagyis a filmvetítés meg egyéb látványosság csak papedli, az igazán nagy üzlet a háztartásokba beépített, lehívható szolgáltatások ígérete; repülőjegy-vásárlás otthon, képernyőről – ugyanez anyunak ruhában, bútorban, autóban, akármiben *(tele-shopping)*, gyereknek Nintendo, de a

nagypapának a nyugdíj a bankból ugyancsak a képernyőről érkezik (tele-banking). Persze azért a filmrendelés (*payTV*) is üzlet: havi 35–60 dollárért bepötyögöd, mit akarsz látni este 7.30-kor, és a film megjelenik – közben esetleg hirdetnek is, ami ugyancsak hoz a konyhára.

Nos, az elmúlt évben merült fel először a nagy kérdés: mekkora ez az üzlet valójában? Mekkora a kereslet? Az első számok 1000 milliárd dolláros piacról szóltak, aztán az eufória csúcsán már 3000 milliárdról. A Time-Warner tisztán akart látni, ezért megindított egy tesztkampányt. Az Orlando nevű városkába bevezette a fogadó ketyeréket (*set-top box* az otthoni tévé tetején), melyek lehetővé teszik a pógár számára, hogy a távirányító gombjait nyomkodva a fenti javakkal mulassa magát. (A tesztcsaládok ingyen kapták a ketyerét és néhány szolgáltatást is.) Egy ideig csak a kísérlet órája ketyegett. Majd – pár hónapja – a pénzügyi mágusok az eredmények alapján számolni kezdtek. És kisült, hogy minden másképp van. Eredetileg arról volt szó, hogy 1000 dollár/háztartás nagyságrendű kiadással meg lehet úszni a beruházást, ami egy-két év alatt megtérül, mert a kuncsaftok annyit fognak vásárolni, filmet rendelni, bankozni, hogy boldogan perkálják a használati díjat.

Ez volt az első meglepetés. A következőt a kísérlet szociológiája hozta: Orlandóban a családok 35%-a képtelen volt eligazodni a billentyűkön: mit mikor és miért kell nyomkodni. Jobbára csak a hagyományos tévét nézték továbbra is. A többiek – főképp ahol tini családtagok is voltak – nyomkodtak szorgalmasan, ám a családfő hamar rájött, hogy olcsóbb a dolog, ha bemegy az utazási irodába, elmegy a bankba, vagy a feleség butikban shoppingol (és még trécselhet is egy kicsit barátnőjével). Egyszóval a kísérletben részt vevők nemigen hajlottak arra, hogy 10 dollárnál nagyobb érdeklődést mutassanak az ügy iránt.

De a mágusok tovább számoltak. Kiderült, hogy a beszerelési költség háztartásonként 2,5-szerese az eredetileg kalkuláltnak, a megtérülés pedig 3–5 év között van. Több száz milliárdos tétel esetén ez már nem is akkora üzlet. A számítások eredményeit ma is emészti a szakma, nemigen hallani róla a képeslapokban, a számokról és a tanakodásról csak gazdasági szakfolyóiratokban lehet olvasni. A Time-Warner ugyan továbbra is lelkes híve a dolognak, de egyelőre keresgél a zsebében: a CNN kivásárlása után 15 milliárdos adóssága lett, ennek csak kamatai évi 800 milliós terhet jelentenek. És szégyen ide, szégyen oda, nem biztos, hogy sikerül ennyit bekaszálni az új üzletágon.

Most újragombolják a mellényt: kezdetben úgy számoltak, hogy van a film- és tévéhálózat, ami a „tartalmat" kínálja, van a kábel- és telefonhálózat (hardver, ami ezt továbbítja), és van a komputerbiznisz, ami ezt összekapcsolja az előbbi kettővel, és maga is beletölt valami vásárolnivalót. Talán így kijön az 500 csatorna kihasználhatósága. (Egyébként ahogy én látom, szép csöndben lemondtak ilyen mennyiségű csatorna kínálatáról: nincs ember, aki azt végig tudná szörfölni...)

Itt azonban megint csak akadékoskodni kezdtek a pénzügyi guruk: a filmkönyvtárak mennyiségét az új csatornák műsoréhségével összehasonlítva az

derült ki, hogy kb. évente kell ismételni azt a pár tízezer filmet, ami a különböző tulajdonosok raktáraiból képernyőre kerülhet. Ami újabb bökkenő, mert a néző egy idő után meg fogja unni, hogy nincs változatosság. (Végül is ezt ígérték...) Új műsorok gyártása viszont ma háromszor annyiba kerül, mint '92-ben, mikor a Nagy Manővert (a tévé, a telefon és a komputer házasságát) elkezdték tervezni. Ez a költségrobbanás ugyancsak csökkenti a hozamot. A 3000 milliárdos üzlet – mai számítások alapján már megint csak 1000 milliárd.

Szóval, más a leányzó fekvése. De hadd tegyem mindjárt hozzá, mindez korántsem jelenti azt, hogy kútba fog esni ez a világméretű vállalkozás. Az alaphelyzet – tény: a komputer, telefon és televízió ötvözésével az évszázad üzletére van kilátás. Most a játékosok legfeljebb azt nem tudják, hogy miképp lehet ezt a nyereményt lehívni. Vagyis némileg más lesz a játéktér, mint ahogy a Nagy Manőver reklámjaiban elhitették a jónéppel.

Ráadásul ezen az országúton milliárdos érdekek ütköznek. Itt van mindjárt a reklámbiznisz. Ha a *szupersztrádán* egy-egy gyártó közvetlenül fog hozzáférni a vásárlóhoz – azaz személyes szükségleteire szabott kínálatot tud szobájába eljuttatni –, akkor nem sok tere marad a reklámnak. Igen ám, de a reklámmal együtt bukik a „reklámhordozó" is: vagyis a filmek számára is egyre kevesebb hely fog jutni. (Mert ugye ma azért mutatják a filmet, hogy tízpercenként beetessenek hirdetésekkel, a befolyó reklámbevételből megél a hálózat és a filmipar fele.)

Ebben a variánsban az a fura, hogy az egész *szupersztráda*-forradalom a „kép"-ből indult el, ami hagyományosan a filmet jelentette. Mert arra bizton lehet építeni: a képfaló minden este meg akarja kapni az aznapi meséjét, és ha minden egyes néző olyan mozit kaphat, amit ő akar, akkor boldogan fizet. Aztán kiderült, hogy a tévé, komputer, kábel és telefon házasságával eltolódtak az arányok: máig nem tisztázódott, hogy voltaképp mi is fogja hozni itt az igazán nagy lóvét.

A bajok ott kezdődtek, hogy maguk a televíziós érdekek is ütköznek: a mindenevő tévé helyett szakosodott adók jönnek (hírtévé már van, de jönnek a gyerek-, tini-, női, sőt, réteg- és személyre szabott csatornák). De akkor mi marad meg a mai műfajokból? Már most az a helyzet, hogy a legnézettebb – legjobb hirdetéshordozó – műfaj nem a film, hanem a show. Aztán itt vannak a komputeripar által kínált játéklehetőségek: a Nintendo, Sega és tsai már ott vannak, és jönnek a többiek is. És itt vannak a világot átfogó hálózatok *(America On-line, Explorer)*, melyek ma már nemcsak szövegeket lőnek át, hanem képet, *feature*-t, rádiózni, sőt telefonálni is lehet rajta – bármit. Ők is a televíziós érdekeket nyirbálják. És már a kapun belül állnak a multimédia többi szereplői is – az egymásrautaltság mellett összeférhetetlen érdekekkel.

Vagyis a torta ugyan az asztalon van, de hogy az egész mennyibe kerül, mennyit hoz, ki mekkora szeletet kap belőle – mindez homályossá vált. Újra kell gondolni az egészet. Feltehetően a versenyzők fogják döntésre vinni a dolgot: milyen legyen az új rendszer: optikai szálú hálózat vagy a hagyományos

kábel, milyen legyen a háztartásokba beállított ketyere, sokat, vagy könnyen kezelhetőt biztosítson, ki legyen a célpublikum – a bunkók (ez a tömegpiac), a középosztály (van pénze, tehát ő a legjobb vásárló a teleshoppingban) vagy az üzleti szféra (ami talán a legfontosabb felhasználó lesz).

Mi legyen az étlapon? A „content industry"

Ebben a mostani leosztásban a film versenyez a leggyengébb esélyekkel. Egyáltalán rossz hírbe került: a stúdiókat előbb nagy garral a multik (pl. a Sony) vették meg, aztán el is adták (nem hoz pénzt, mondták), hát persze nem értenek hozzá, szerintük az egész biztos valami vacak... Aztán jöttek jobbak, okosabbak, pl. a Polygram, ami megvette az MGM-UA ezervalahány darabból álló filmkönyvtárát, plusz Ridley és Tony Scottot, a legendás rendezőket – későbbi hasznosításra. Aztán kitört a megalománia, egymás után jöttek a méregdrága produkciók (*Waterland:* 200 millióért – bukásra ítélve). És végül a *superhighway*-en is csak egyik (talán nem is a legjobb) rajthely jut neki.

Ma így van, holnap másképp lesz: Hollywood megkerülhetetlen. Legfeljebb e *mega-deal*nek lesznek esztétikai következményei. A *Dreamworks* stúdiója azért alakult (az alapító hármas: Spielberg, Katzenberg, a Disney volt menedzsere, valamint David Geffen, popzene), hogy kihasználja a multimédia eme új lehetőségeit. Most persze gáz van, mert a *Dreamworks* eredetileg az ABC játékterén alakult, ám most, hogy a Disney átvette a stúdiót, Katzenberg, a volt disney-s, nem akar ott maradni. Lehet, hogy a csapat a nagy európai médiabirodalomnál, a Bertelsmann cégnél lel otthonra. Szóval Spielbergék a komputer és video kínálta új lehetőségekkel akarnak vizuális forradalmat elindítani.

Ám lehet, hogy az elkövetkező évtizedben radikálisan megváltozik a néző képigénye. Német szociológusok szerint már ma érzékelhető a tévétől való elfordulás – a folyton ugyanaz, ugyanúgy, egyáltalán a vizuális múzeum világa lassan kifúj. Ez a trendváltás – ha igaz – a mozi számára nyit új teret. Eddig az volt a pálya, hogy olyan filmet kell gyártani, ami „nem fér el" a dobozban, tehát muszáj legyen moziba menni. De az is elképzelhető, hogy fregolifilmekben kell gondolkozni, ami használni tudja a *virtuális valóság* vívmányait, – a néző totális elvarázsolását –, futhat hálózatokon, videón és moziban. Vagy a sztorit, a mesét be kell építeni valamilyen komputerjátékba: ugyan hadd legyen már egy kis interaktivitás! Egy biztos: a művészfilm mint projekt fel sem merül az üzleti számításokban. Annak lőttek, s mennél inkább technológiacentrikus az új rendszer, annál kisebb az esélye.

Illetve: kis stúdióknak még nyitott a pálya, a kicsik megengedhetik maguknak, hogy a tojásfejűek számára csináljanak filmeket. A kicsik a nagy hollywoodi stúdiók vonzáskörében élnek, kis költségvetéssel dolgoznak – egy-egy film kijön kettő- és hatmillió dollár között. Robert Redford kifejezetten tehetségkutató célzattal hozott létre ilyet, mások egy-két évig élnek, de pl. a Miramax

befutott és virágzik. Mert Amerika nagy, és még mindig van piaca a minőségi filmnek. Ha egy sztori beválik, ott a nagy stúdió, ami gondoskodik az európai, illetve világforgalmazásról. Azt persze még senki sem tudja megmondani, hogy a *superhighway* kiépülése után mi lesz a sorsuk. Még vannak.

Az egész üzletelés, keresztbe-kasul vásárlás mögött egyetlen nagy kérdőjel látszik kirajzolódni: lehet-e bővíteni azt a narratívát, amit Hollywood talált fel: a világon mindenütt fogyasztható filmnyelvet. Mert ez a termék igazán globális: Indiában éppúgy eszik, mint Dél-Amerikában. Legfeljebb az iszlám országaiban tiltják – de a publikum ott is vevő lenne rá. Igen ám, de ezzel az is járt, hogy – megint csak jóval a globális biznisz forradalma előtt – kialakult egy *telenoid embertípus*, aki bárhol is éljen, csak a hollywoodi sztorikra fogékony. Már elfelejtette saját nemzeti (törzsi) kultúráját, mesehagyományait, poénjait – igazán csak ezekkel az akció-, thriller-, meg love-sztorikkal lehet lázba hozni. Időhorizontja a jelen, szókincse megcsappant, s ami legrémesebb, fokozatosan veszíti el realitásérzékét: az a valóságos, amit a tévé mutat; amit a világban tapasztal vagy amit arról szóló statisztikák, felmérések mutatnak – az tévedés. (Lester Thurow említi, hogy bár a bűnözési hullám drasztikusan csökkent a '90-es években, a – tévénéző – emberek meg vannak győződve, hogy hihetetlen gyilkossági hullámnak van kitéve az ország, és egyre több börtön építését követelik. Ennek következtében Kalifornia állam csökkentette az egyetemnek szánt támogatást, hogy újabb börtönöket építhessen [Thurow, 1996. 86. o.].)

A globális képi nyelv kultúrákat rombolva építi a sajátját, ami – mit mondjak – elég sivár. A valóság sokszínűsége, emberi problémák talányossága, a kapcsolatok mélysége iránti fogékonyság egyre csökken, sőt a nézők is igyekeznek felvenni ezeket a felszínes tulajdonságokat, mert olyannak kell lenni, mint amilyen figurák a képernyőn (vásznon) szerepelnek – Van Damme vagy Demi Moore, mindegy, valahogy hozzájuk kell igazodni, akkor is, ha ez lehetetlen. Illetve úgy lehet, ha az emberek leadják kvalitásigényüket, a mélyebb dimenziók utáni vágyukat.

Mennél jobban terjed a globális kultúra, annál inkább ez a fajta modell formálja magukat az emberi gesztusokat is. Nem is akarom végiggondolni ennek *a telenoid embertípus*nak végső kibontakozását, egyedeit valahol a *Jurassic Park* és az ufólakók között tudom elképzelni. A tele-lobotómia eredménye a *Totalverblödung*, ahogy a németek mondják...

Így aztán még szerencse, hogy a jelenlegi felállásban a telebiznisz csak a *hardverberendezésekben* áll készen a világ nézőinek benyelésére, *softverben* le van maradva: készen áll ugyan az 500 csatornás tudatbombázó, csak éppen kevés a hozzá való muníció. A *content industry* – „tartalom"-ipar: film-, illetve műsorgyártás – még képtelen ekkora sugárzási igényt kielégíteni. Itt lehet reménykedni, hogy valami közbejön, hogy nem lesz annyira egydimenzióssá alakítva a posztmodern tömeg tudata.

A néző tudatának ilyen átalakítása a globális világ olajozott működésének feltétele. Igaz, senki sem akarta, hogy így legyen, ez sem összeesküvés, annál

rosszabb: a dolgok logikája. Hollywood és a tévé azt kínálja, amit el lehet adni, a közönség meg azt veszi, amit kínálnak – kialakult egy rossz spirális. Mert az újkapitalizmus ezt a *telenoid embert* „használja", szüksége van e *trogloditá*ra, aki nem kérdez, nincs felháborodva, nem akadékoskodik – mindent elfogad.

Ma már sokan látják, hogy ez a dresszúra – napi 6–7 óra tévézés – milyen veszedelmes „kulturális kiképzés". Így pl. a hagyományos munkaetika – pl. hogy a jövőért keményen meg kell dolgozni – tökéletesen hiányzik ezekből a filmekből és játékokból, ahol minden az azonnali kielégülésen alapul. (Húsz évvel korábbi felmérésekhez képest 24%-ot esett vissza azok száma, akik hisznek a kemény munka szükségességében...) Bajok lesznek abból is, hogy a *telenoid ember* képtelen jövőképet kialakítani, ami nélkül viszont az újkapitalizmus sem tud meglenni. Mégis, egy tulajdonsága jól jön a rendszernek: a *telenoid embert* vásárlásra programozzák. Ez pedig mozgásban tartja az üzletet.

BIZNISZ A HÁLÓN

A laikus számára az Internet, a „háló" a globális világ szimbóluma: mindenhová eljutok, mindenbe bele tudok látni, nem kell hozzá más, mint telefon, modem meg egy számítógép. Az Internet-mánia 1993-ban indult, bár volt már korábban is, majd húsz évre tekint vissza – katonai felhasználása, ahonnan ered, még régebbi –, de ma már mindenki szerepelni akar benne. A háló maga a globálisan kinyújtott kéz. Az ember azt hinné, inkább csak a filoszjáték: kitűnő adatbázis, nagyszerű vitaklub, levelesláda *(e-mail)*, de ma már látszik, hogy az üzlet fogja áthúzni ezt a játékot a realitásba: az Internet-üzletelés volumene a világban jelenleg 800–1000 millió dollár körül van, ami nem sokkal több, mint amit az Internet hirdetésére költenek különböző szaklapokban. Mivel azonban a nagy cégek (pl. a GE) is beszálltak használatába, a holnap célja a teljes körű üzleti szolgáltatás – a banktól, kocsivásárláson keresztül az alkatrészbeszerzésig.

Ehhez persze a Webnek (világhálónak) is át kell alakulnia. Már ma ketyeg az időzített bomba: egyfelől elfogynak az Internet-címek – eredetileg nem számítottak ennyi felhasználóra, másrészt a hálózat áteresztőképessége ma már szűkös, főképp a „váltók" (*router*ek) teherbírása bizonyul gyengének az óriási rohamhoz képest. Mivel a használók száma évente majdnem megduplázódik (ma kb. 60 milliónál tartunk), az áteresztési keresztmetszet egyre kritikusabb pontja lesz a fejlődésnek. 1996 szeptemberében a kalózok azt játszották, hogy egy sor keleti parti Internet-szolgáltatót értelmetlen levelekkel bombáztak, mire azok lefagytak, nem bírván a terhelést: egy-két napra be kellett csukni a boltot. Ez figyelmeztető jel volt a szakma számára: lépni kell. A dolgon viszont csak akkor lehet segíteni, ha a jelenlegi ingyenes (egyetemi felhasználók számára), vagy minimális használati díjat radikálisan fel lehetne emelni, és a befolyó összegből ki lehetne cserélni az elavult *router*eket, a hálózat gerincét optikai kábelre lehetne cserélni, nagyobb teljesítményű szervereket lehetne

üzembe helyezni stb. E munkálatok egy része már meg is indult, mert azért csordogál a pénz. Mivel a legnagyobb probléma a Háló lassúsága, először ezen javítottak: a BNS nevű háló már tízszer gyorsabb, később még említem, hogy ugrásra kész az *Internet 2* (109 egyetem összefogásával épülő háló), ami százszoros, a NGI *(Next Generation Internet)* ezerszeres sebességű... Ezenkívül az Európai Unió külön Hálóra akar menni *(Ten-34 Project)*, ez is tízszeres sebességű, de legalább nem tömődik el. Egy gáz van: a Web értelme, hogy ott van az egész világ, ez pedig csak az európai. Kicsit múlt századi elképzelés. (Habár: nyilván van átjárás az egyes Háló-rendszerek között...)

A mai felhasználónak csak a helyi beszélgetés telefonszámláját kell fizetnie, valamint némi előfizetési díjat – közben ő a Kuala Lumpur-i live-pornó adást nézi... Vagyis a szolgáltatók egyelőre nem tudják megoldani, hogyan szedjék be a tényleges használat árát. Addig viszont áll a rendszer fejlesztése. Tyúk–tojás probléma, amit azonban meg fognak oldani, mert az óra – mint említettem – ketyeg.

Próbálkoztak a *pay per item* (azért fizetsz, amit nézel) rendszerrel is: öt könyv kivonatát akarod látni a pretoriai egyetem könyvtárában, ezért fizetsz valami minimális összeget, ha tíz könyvben akarsz turkálni, akkor ennek a dupláját. Egyáltalán, úgy látszott, hogy kis összegekre kell tenni – sok kicsi sokra megy –, és az majd összeadódik. Ez a stratégia sem jött be: a népek utálták, hogy valaki méri, hogy mit csinálnak, és inkább kikerülték az ilyen rendszereket. Most a hirdetés a pálya: a hálózat tele van reklámmal, egyelőre innen egészítik ki a betevőt. (Ez se sok: az összbevétel 1996-ban 267 millió dollár volt, míg pl. a tévéreklám csak Amerikában 33 milliárdot hozott a konyhára.)

Lehet, hogy el kell felejteni az Internet tudományos (háborúsan titkosított), voltaképp anarchista eredetét, és várni kell ugyanennek piacosodott formájára, ami ugyan drága lesz, de gyorsan és jól fog működni. Az elmúlt két évben felgyorsultak itt a dolgok, naponta születnek programok, hardverek, a felhasználási lehetőségek exponenciálisan bővülnek: beindult az üzlet. A továbbiakban néhány példát említek ebből a globális infobiznisz̀ből.

A hálózati üzlet modellje

Szegény vándorok nem tudtak mit vacsorázni, csak egy hatalmas üres kondérjuk volt. Felállították, teleöntötték vízzel, és beledobtak néhány követ, majd kavargatni kezdték. Akik arra jártak, megkérdezték: mit főztök? Valami finomat – volt a válasz –, csak egy kis hagyma hiányzik még belőle. Aki kérdezett, hozott egypár hagymát. A következőtől egy kis krumplit kértek, aztán egy kis húst és így tovább. Mikor már mindenki meghozta a magáét, kész lett a finom vacsora, amivel aztán mindenkit megvendégeltek.

E mesével annak az üzleti trükknek a metaforáját mutatom be, amivel a Seattle-ben működő *Amazon* nevű cyberkönyvüzlet dolgozik. A cég ma két és fél millió könyvet kínál, 400 ezret saját szállításban, a többit a néhány utcával

arrébb levő óriás könyv-raktáráruházból. Évente duplázza profitját (jelenleg 16 millió dollárnál tartanak, összesen három éve vannak a pályán). Az Internet-bizniszben az a módszerük (erre célzott a kőleves sztori), hogy aki náluk vesz valamit, azt megkérik, írjon vissza valamit a könyvről – ismertetést, kritikát, akármit. Az Internet közönség ezt imádja, annyira, hogy jelenleg 250 ezer kínált kötet felét a közönség írta, a stáb csak szerkeszti és felteszi a Webre.

Ez a piknik alapon készülő kínálati lista emellett gazdag adatbázist is hoz magával. Akik többször jelentkeznek, azoknak ismerik ízlését, és most már az Amazon *kínál* nekik könyveket, hátha érdekli őket. Testre szabott marketing – minden cég erre vágyik –: nemcsak úgy általában hirdetnek, hanem az egyedi vásárlót meg tudják célozni. Az üzlet persze nem nagy, ám példájuk – állítólag – modellértékű, mert az Internet-jövő szempontjából a növekedési tempó a lényeges: még két év, és többet fognak tudni, mint a Barnes and Noble, meg a többi könyvküldő szolgáltató együttvéve.

Ezt a trükköt csak egyszer lehet eladni. A CD-vel pl. már nem ment a dolog. Pedig a poprajongók tábora nagy és zárt közösség, a piac jól bemérhető, mert ez az a generáció, amelyik állandóan ott szörföl az Interneten. Mégsem lett belőle üzlet: az MCI-nek is be kellett csuknia *MusicNote* nevű *on-line* zenebutikját, mert éveken át csak ráfizetett. Pedig az MCI-nek (a világ egyik legnagyobb amerikai telefonszolgáltató és kábeltévés multija) van pénze dögivel, mégsem bírta. Az a bökkenő ugyanis, hogy a mai lemezpiacot néhány nagy cég uralja, és lemezeit nem adja sem bérbe, sem egyéb szolgáltatásra. Hogy miért, azt épp e sorok írása közben olvasom a *Financial Times-ben* (1997. máj. 20.): az EMI, az egyik legnagyobb zenekonglomerátum saját *on-line* lemezárusításba kezd, mert egy francia cég *(Eurodat)* segítségével sikerült megoldania a szuperbiztos pénzforgalmat: a vásárló egy étlapot kap, mondjuk 400 címmel, ráklikkel arra, ami kell neki, azt a központ letölti a komputerébe, de kódolva, csak a nóta eleje hallatszik. Aztán, mikor megjön a pénz a számlára, felszabadul az egész...

Ezen a nehéz kenyéren a kis cégek csak úgy-ahogy élnek meg. Pl. a *BigNote* nevű: ők új lemezeket csinálnak, ezeket aztán saját táborukkal tesztelik, a rajongók visszaírnak, bele is javíthatnak a hangszerelésbe, netán feljátszanak egy basszusgitárszólamot. Állítólag ennek a zenecsinálással kombinált lemezkiadásnak van jövője, mert itt az interaktivitás a vonzó: a vásároló nem egyszerűen csak venni akar, hanem bele akar szólni az áru elkészítésébe, s ha ő is csinálhatja, még terjeszteni is segít.

Üzleti szempontból mindez még csak aprópénz. Ugyanakkor az Internet – ezt mindenki sejti – milliárdos üzletet rejt magában, csak azt kellene kitalálni, hogyan lehet ezt a pénzt kihozni belőle. A nagyobb volumenű kísérletekhez a General Electric kínálta az első működő modellt a TPN *(Trading Process Network)* nevű rendszerével, amelyen ma már egymilliárd dolláros üzletet bonyolít az 1400 beszállítójával. Pl. elektronikusan tendereztet: kell neki valami új ketyere, beírja a Hálóba, azonnal jönnek a válaszok, a GE pillanatok alatt kikapja a legjobbat, és máris jön a ketyere, megy a pénz. Időt, pénzt spórol ve-

le. Egy hónapról 10 napra csökkent a megrendelési idő, és nemcsak amerikai beszállítókkal érintkeznek, hanem az egész világból érkeznek ajánlatok, ami 30%-os árcsökkenéshez vezetett. Igaz, ez egy zárt rendszer, a beszállítónak meg kell vennie egy 20 dolláros készüléket, ám attól kezdve már éppúgy a Hálón – versenyben – van, akár három melóssal dolgozik, akár mamutcég.

Az igazság az, hogy ezt a fajta elektronikus kereskedelmet nem(csak) az Internet hozta: a GE volt az elindítója és fő mozgatója az EDI-rendszernek *(Electronic Data Interchange)*, ami telefonos-számítógépes (ósdi: 1970-es) rendszer volt. Most ezt buherálják át az Internetre: vagyis egy már létező hálózatot – a nagyipar 95%-a használja – csavarozzák bele az Internetbe. Ez az átalakítás gyors lesz, mert az EDI-nek az a baja, hogy nem interaktív, az Internet viszont az: vissza lehet kérdezni, mit tetszik parancsolni, ha nem annyiért, hanem ennyiért, akkor is jó lesz? Most a cégek egymással és a központtal (ebben az esetben a GE-vel) egyaránt tudnak dumálni, akár sarokba is tudják szorítani – a Háló segítségével – a Központot. Egyszóval az Internet + EDI többet tud, mert üzletszerűbb – tehát többet is lehet kérni a Hálózat használatáért.

Valami hasonló az Intranet, a cégen, céghálózaton belüli kapcsolat. Nehogy már a fecsegő civilek eltömjék a routereket felesleges dumájukkal. És persze jön a többi technológiai újítás: Internet-telefónia (az Intel és a Microsoft szövetsége), kép-hang-szöveg közvetítés, terjed az Internet-rádiózás. Már úton van az Internet-mozi. Ennek következtében a régi nagymenőket (pl. AT&T) pillanatok alatt újak kerítik be (GlobalOne). És egyre gyorsabb a pörgés: a rendszerbe egyre több pénz ömlik, nem lehet megállítani.

Mindez szép. De azért ne feledjük el azt a kis hírt, ami 1996 végén jelent meg a *Der Spiegel* 44. számában bejelentve, hogy az egyik legnagyobb Internet-szolgáltató, a CompuServe tönkrement... Ilyen az üzlet. Mégis: meg fogják oldani. Mikor e sorokat írom, épp sztártalálkozó kezdődik New Yorkban (Java *Internet Business Expo*) a Java nevű program üzleti felhasználásáról, olyan előadókkal, mint Larry Ellison *(Oracle)*, Jim Barksdale *(Netscape)* és Scott McNealy *(Sun Microsystem)*. Ha ezek nem tudnak összehozni valamit egy év alatt, legyek szöcske Nevadában...

Az elektronikus pénztárca

Az igazi megváltást a tényleges kereskedés fogja hozni az Internet és egyáltalán a Háló számára. Az *E-cash*, és ennek számos variánsa. Végül is a dolog nem ismeretlen: a csekkönyvet igen hamar felváltotta a *credit-* vagy *debit-card*. Igaz, ma még sokan húzódoznak tőle (én is félek olykor, hogy a gép benyeli a kártyám, mondjuk, éjnek idején, és akkor hogy érek haza?). A felmérések azt mutatják, hogy ez a szokáskultúra és elektronikai fejlettség szerint más és más. A hitelkártyákat tekintve Franciaország vezet, mert ott eleve olyan kártyával indultak, amiben *chip* volt, ami pontosan számolta, mennyi van még a bankban, mennyivel tartozunk. Tehát nemcsak „*csap*" volt, de minikönyvelés is.

A tehetősebb amerikaiak tárcája ugyan tele van kártyával, de csak most fognak áttérni erre a mindentudó kártyára *(smart card)*. A legkevésbé a japánok élnek vele, de a németeknél sem terjedt el. A számítógép terjedésével aztán megjelent az elektronikus pénz, az *E-cash*. Ezzel már a bankjegy-automatáig sem kell elmenni: otthon, a számítógépen pötyögve is vásárolhatok, *on-line* kapcsolat van köztem és a bankban lévő pénzem között.

A fordulat napjainkban következett be: a fejlett országok bankvilága most kezdi komolyan fontolgatni, hogy hosszú vonakodás után mégiscsak belépjen-e az elektronikus pénz korszakába. Az ok részint gazdasági, részint biztonságtechnikai. A gazdasági nyilvánvaló: a kliensek kiszolgálása jóval olcsóbb, ha azok otthon ülnek, és csak számítógépükön küldenek fizetési meghagyást, vásárolnak valamit, vagy letétet helyeznek el. (Pl. kevesebb fiókot kell fenntartani.) Igaz ugyan, még a legtöbb ilyen vállalkozás ráfizetéses, de a bankok piaci részesedésben gondolkoznak: úgy gondolják, hogy a mai komputergeneráció 2000 elejére felnő, és náluk az elektronikus pénz már természetes játékszer lesz: addigra ott kell lenni a piacon, kerül, amibe kerül. Mert a konkurencia, a kis bankok – akiknél az átállás jóval egyszerűbb és olcsóbb – már ezzel az elektromos pénzzel dolgoznak.

Bonyolultabb eset a biztonságtechnika: a bankok – és cégek – azért húzódoztak az *E-cash*től, mert nem látták biztonságosnak, az Internet anarchista rendszer, tele van kalózzal, ki tudja, hová kerül a pénzem. És ha milliókról van szó, akkor első a biztonság. Vagyis tudni kell, ki az, aki a számítógépes jelet feladta: az igazi kliens, vagy egy csaló, akinek valahogy sikerült bejutni a rendszerbe. (Ezen aztán a bank akár milliókat bukhat.) Pár éve Kevin Mitnick, egy amerikai kalóz 21 hitelkártyaszámot tudott kikapni a Netcom nevű szolgáltatóból, tavaly orosz komputeresek több millió dollárral csapolták meg a Citybankot.

Ugyanakkor az Internet kínálja magát az üzlet számára: ennél nagyobb klientúrát el sem lehet képzelni. A baj csak az, hogy ez a hálózat a legkevésbé megbízható, legalábbis az ügyfelek között végzett felmérések azt mutatják, hogy erre nem bíznák a pénzüket. Annak ellenére, hogy már több profi pénzkezelő program is létezik, köztük a Microsofté is. De úgy látszik, ez sem elég. Ám ha sikerülne egy abszolút biztos, feltörhetetlen zárat rakni az itt küldözgetett pénzre és személyazonosítóra, akkor szuper lenne a dolog, és a bankok operációs költsége kb. 30–40%-kal csökkenne.

De van itt még egy akadály. Ma már túl sokan nyomulnak a titok után. Nemcsak a kalózok akarják látni (használni, lenyúlni vagy megsemmisíteni) a bank (a hadsereg, a biztosító, az ipari kutatás vagy az FBI) adatait, hanem az üzleti konkurencia is szereti megfújni a friss találmányokat. (Az ipari kémkedés ismét jövedelmező foglalkozás lett.) A mobil telefonok titkos kódját lopják el, és a te számládra telefonálnak a szexvonalon. És persze az állam is szeretné tudni, kié a gyanúsan titkos folyószámla, honnan hová folyik a pénz. Ami olykor nem kívánatos.

Itt lép be a képbe a kriptológus, illetve a titkosítás mint új iparág. A kriptológia feladata a sok kíváncsi szem kizárása, a titkos adatok szuperbiztos védelmének kiépítése. Mindig is volt: háborúban vagy szerelmesek levélváltásában sokféle trükköt dolgoztak ki. Csak éppen kisipari eszközökkel. Talán a II. világháborús német Lorenz-típusú sifrírozógép volt az első igazán nagyipari, sorozatgyártással készített titkosítóberendezés. Olyan volt, mint egy írógép, te a helyes szöveget gépelted, az meg olvashatatlan sorokat írt, megfejtéséhez – a drót másik oldalán – a gép ellendarabja kellett. (Az angolok mégis megfejtették, innen tudták, hol várják a németek a normandiai partraszállást. Így vizsgázott az első őskomputer, a Colossus nevű óriás, algoritmusát állítólag még öt évvel ezelőtt is használták.) Később, a hidegháború idején a hírszerzés szubkultúrája tömegével vezetett be kifinomult módszereket – a piac természetesen nem tudhatott róluk. Csak a hatvanas években derült ki, hogy e trükkökre a versenyszférának is szüksége lehet: bankok, biztosítók, kutatólaboratóriumok (valamint maffiózók és kokainbárók) fedezték fel a titkosításban rejlő védelem lehetőségét: egy új iparág indult meg a fejlődés útján.

A profi elektronikus módszereket egy David Chaum nevű matematikus tökéletesítette. Kezdetben csak a nagy számítógépeken használták a hozzáférést lehetővé tevő jelszó rendszereként, később rájöttek, hogy ez kevés, a biztonsághoz egyéb titkosítástrükkökre is szükség van: Chaumnak sok dolga lett.

Említettem, hogy az *E-cash* terjedésének legfőbb akadálya, hogy a dróton küldött adatok (pénzmilliók) címzettje, feladója és egyéb adatait a felhasználók és a bankok nem tartják biztonságosnak: úgy gondolják – joggal –, hogy az érzékeny tételekhez a zsivány (maffia, adóhivatal stb.) is hozzá tud férni. Ezt a szorongást kellett oldani már az elemi módszereknek is. Tegyük fel, hogy valaki egy drága, antik tubákosszelencét akar venni. Az *E-cash* használata úgy kezdődik, hogy – jóval korábban – a vásárolni akaró manus befizet egy kalap pénzt a bankjába: igazi pénzt, aminek fejében megkapja az e pénzmennyiség elektronikus használatára jogosító kódot. Mondjuk, a tubákszelencére váró vásárlónknak már van ilyen kódja. Ekkor úgy indítja el a vásárlást, hogy elektronikusan „becsomagolja" nevét és a pénzt, amit elküld a bankjának, hogy bonyolítsa le az ügyletet. A bank nem nézheti meg a feladót, csak azt vizsgálja, hogy aki ezt a parancsot küldte, vajon az ő üzletfelük-e. Ha igen, akkor a bank elektronikusan újracsomagolja a pénzt, és a „csomagot" elküldi a régiségkereskedőnek. Ő ellenőrizheti, hogy banktól származik-e a pénz, ha igen, akkor teljesíti a megrendelést, elküldi a tubákosszelencét az eredeti megrendelőnek.

Ebben a megoldásban is van néhány olyan fogás, ami még ma sem tökéletes. A bank pl. nem tudhatja, kié a pénz – nem ismerheti a tulajdonos titkos kódját –, mert akkor egy csaló banktisztviselő is hozzáférhet a pénzhez. De akkor hogyan tudja az antikvárius, hogy nem verik-e át hamis *E-cash*-sel? Úgy, hogy a kapott virtuális pénzt számítógépen elküldi a bankba, ahol villámgyorsan igazolják valódiságát (vállalják a kockázatot), és a tubákosszelence „igazi

pénzbeli" ellenértékét elküldik az antikosnak. Erre ő meg átadja az árut a vevőnek, akinek kilétét most sem kell ismernie.

A lebonyolítás zavartalanságát a SET *(Secure Electronic Transaction)* nevű szabvány biztosítja. Eszerint pl. a titkosítás kódjához 80 bit már elegendő (ez kb. tíz betűt, számot, „karaktert" jelent). A baj csak az, hogy a szakma fogadkozása ellenére már több ilyen 80 bites „zárat" is feltörtek, a gyártók leégtek velük – tovább folyik a verseny a szuperbiztos „kapuért". Most úgy gondolják, hogy 128 bites (16 karakteres) kód az igazi, de ezt vagy ennél bonyolultabb megoldást a fejlett ipari országok hatóságai csak kivételezett intézményeknek engedélyezik. (Hogy miért, arról alább...)

De térjünk vissza az elektronikus vásárláshoz. Voltaképp azt a paradox helyzetet kell feloldani, hogy a banktisztviselő sem tudhatja, ki a pénzküldő (felvevő), de a bank mint intézmény, mégis ellenőrizni tudja, hogy jogosult vagy illegitim használóról van szó. Ezt a feladatot többféleképp oldják meg. Majd mindegyik lényege, hogy a pénztulajdonos azonosítószámát – miután beírta a gépébe a számkódot – egy „keverőgép" *(scrambler)* értelmetlen jelekké formálja. (E ketyerének is háborús eredete van: a harctéri telefonvonalak lehallgatása ellen találták ki – továbbfejlesztett utódját egyébként ma is használják a telefóniában.) Ezek az értelmetlen jelek utaznak a telefonvonalon, majd a bankban egy másik gép ezt a jelsort visszafordítja, és igazolja a rendelkezőt. Ehhez azonban kell még egy, minimum négyjegyű személyazonossági jel – hasonlóan a nálunk is használt bankkártya titkos PIN-kódjához – nos, hogy ezzel mi történjen, az az igazi (ipari) titok: ezt már nem lehet csak úgy „összekeverni" és a bank által megfejteni, mert akkor mégiscsak hozzáférhető lesz a személy és a számla. Ettől kezdve én sem tudom, hogy bújtatják az adatokat – mert azok titkok. Bármint is van: a biztonságot a zárt körben nyilvános, de még zárt körben is titkos kódok együttese adja. Állítólag ma ezt garantálja a kriptológia meg az az ipar, ami mostanában készült el ezekkel a zárakkal...

És akik előtt nincs titok...

A számítógépbiznisz mindig tudta, hogy itt háború folyik. Amíg az egyik oldalon építik a jobbnál jobb titkosított kapukat, a másik oldalon reszelik a jobbnál jobb kulcsokat, amelyek ezeket a kapukat nyitják. Ma jó, ha döntetlenre áll a játszma, de egyesek szerint a titkos nyitogatóké a meccs, ők vannak előnyben.

Arra azonban csak a beavatottak számítottak, hogy lesz itt még cifrább balhé is. Ugyanis mikor már minden készen állt a tökéletes elektronikus titkosításra, bombaként robbant a hír: a számítógépek árulkodó jeleket bocsátanak ki: nem kell hozzá kalóz, aki hosszú keresgélés után feltöri a beléptető kódot, és így jut be az adatbázisba. Minden egyes számítógép rádiósugarakat bocsát ki, amelyeket 100–200 méteres körzetben lehet fogni, és amelyeket speciális berendezések használatával egy idegen pontosan el tud olvasni – vagyis mindazt láthatja, ami a bank, a rendőrség, a maffiózó vagy a milliomos képernyő-

jén történik. Magyarul: egy nem kívánt harmadik fél is bele tud nézni abba, amiről két üzletember, hivatalnok, bank levelez (és úgy érezhették, hogy ezt négyszemközt tehetik). Tévedtek. És ettől kezdve minden másképp van, az egészet elölről kell kezdeni.

Ráadásul az elektronikus ketyeréknek ezt az árulkodó tulajdonságát már a hatvanas évek óta ismeri az FBI, a CIA meg azok egykori orosz és NDK partnerei, csak annyira titkolóztak (és titkolóznak még ma is), hogy ezt az adatot nemigen adták közre. Közben pedig kialakult egy „másik" szupertitkos iparág, a gépek árulkodását letiltó védelemnek kiépítésére. Középiskolában is tanultunk pl. a Faraday-dobozról, olyan zárt térről, ahol drótháló val árnyékolják a szobában dolgozó gépeket, és ahonnan nem mehet ki sugárzás. (Ezért nem használható a mobil telefon a földalatti alagútjában.) E megoldással azonban nemcsak az a baj, hogy a védhető hely kicsi, hanem az is, hogy e ketrec egyben hirdetés is: itt érdemes kutatni, mert itt szupertitkos adatok vannak. Olyan védelem kell, amin nem látszik, hogy véd valami titkot. A számítógépben magában kell letiltani, hogy kifelé fecsegjen. Ma még drága ez a védelem. Egy első osztályú „adásletiltás" kb. 50 ezer dollár per gép. De nem is ez itt a bibi.

Hanem az, hogy nem kaphatja meg mindenki: nem úgy van, hogy bemész az üzletbe, és összeszeded a legjobb árnyékolóberendezéseket. A probléma ott van, hogy a tökéletes titkosítás ellen maga az állam küzd, hogy fenntartsa a betekintés lehetőségét: mert lehet, hogy épp a bűnöző, maffiózó, terrorista, netán csak adócsaló akar elrejtőzni a titok leple alatt... Mert a titkosítás – fegyver (is). Ebben az alibiben van igazság, nem is az a baj, hogy az állam is kukkolni akar. A bibi ott van, hogy ezen a téren mind a mai napig nem született egyértelmű törvényes szabályozás sem Amerikában, sem a fejlett országokban. Bizonyos szintű adatvédelmet minden demokratikus alkotmány biztosít, csak azon a technológiai szinten, ami e törvények meghozatala korában volt érvényes. Az újabb felfedezéseket azért kell titokban tartani, mert azokra nem érvényesek ezek a korábbi szabályok: ez az új játéktér az államé, itt szabad keze lehet. Pl. meg tudja akadályozni a „tökéletes", nagyipari árnyékolást. Ebben az itt bemutatott esetben a technikai fejlődés gyorsaságát használja ki. (A telefont lehallgatni csak bírói végzéssel és állandó bírói felügyelet mellett lehet, de arra nincs még jogszabály, hogy az árulkodó komputert ne olvassa a hatóság...) A titkosítás fékezésével olyan szürke zóna keletkezett, ami kényelmes a bürokráciának. És persze újabb szürke zóna születik: a titkosítók illegális üzleteinek tömege: biztonságot kínálnak jó pénzért kétes üzleteknek, üzelmeknek. Tán jobbat, mint amire az állam (hatóság, FBI stb.) fel van készülve.

Jelenleg a titkosszolgálatokon, maffiaellenes kommandókon túl és azok felett működik még egy szupertitkos főhatóság, (Németországban a BDI, Amerikában az NSA), aminek az a dolga, hogy egyfelől eldöntse, ki érdemli meg a tökéletes technológiai védettséget, másfelől azon kell dolgoznia, hogy a felvilág (adócsalók) és az alvilág (terroristák, gazdasági kémek) által kifejlesztett „falakat" – új technikai megoldásokat – robbantsa fel. Külső partner még

a cég nevét sem tudhatja. A nyomozás érdekében e téren felfüggesztődik a demokrácia.

Pedig itt a pénz demokráciája a tét, vagyis a bank és pénzrendszer csak úgy fog tudni továbblépni, ha a titkosítás eljárásokat sikerül törvényesíteni, és ezekből a szolgáltatásokból kereskedelmi jellegű termékeket varázsolni. Ugye innen indultunk el: csak a titkosítás megoldásával fog működni az *E-cash* meg az üzlet az Interneten. Ám ez sem egyszerű feladat, mert az ellenérv nemcsak a maffia, a terrorizmuselhárítás, nemcsak az állam tartja fenn a jogot, hogy a titkoknak határt szabjon. A *tökéletes titkosítás* ellen maga a pénzvilág tiltakozik.

Ezt mutatta az a furcsa vita, ami a telefonlehallgatás betiltását célzó EU-javaslat körül robbant ki. Nemrég a LIBA (*London Investment Bankers Association*: az angol beruházási bankszövetség) tiltakozott az EU tervezett telekommunikációs törvénye ellen, ami megtiltaná a telefonok lehallgatását (*FT*, 1997. máj. 12.). Nem hiszek a szememnek, biztos fordítva van: az ellen tiltakoznak, hogy valakik le akarják őket hallgatni. De nem: arról van szó, hogy a City bankjainak főnökei – ellenőrzés céljából – állandóan rögzítik és bele-belehallgatnak brókereik üzletkötéseibe. Végül is ez csak ellenőrzés, gondolhatná az ember, az üzlet része, ha ez nincs, úgy járhatnak, mint a Barings bankház, ahol laza volt a kontroll, el is szállt a bank. De azért mégiscsak csípi a szemem ez a hír: Angliában, a demokrácia őshazájában a telefonlehallgatás olyan természetes, mint az ötórai tea – nem fura ez? És mikor az EU az emberi meg személyiségi jogokra hivatkozott, hogy ti. ők ezeket akarják védeni, a pénzvilág lobbizásba kezdett, ők továbbra is azt szeretnék, hogy bármit lehallgathassanak. Végül is ez is egyfajta szabadság.

Elképzelem, mi lenne nálunk egy ilyen ügyből... Titkosszolgálatokat felügyelő akármi, parlamenti meghallgatás, mi az, hogy eddig csak úgy lehetett hallgatózni meg ilyesmi. Nem részletezem, tudjuk. Az angoloknál nem sokat töprengtek, eddig szinte lehallgattak mindenkit, és élték demokráciájukat. Nem voltak aggályaik. Hááát...

De aztán arra gondoltam, hogy az angol érvelést is meg kellene hallgatni. Ők azt mondják, hogy egy dolog a demokrácia, a másik meg az üzleti játéktérnek a biztosítása. Csak a taccsvonalat akarják megtartani, mert anélkül nincs játék: vannak szabályok, melyek piszkosak ugyan, de fenntartják a többség nyugalmát és demokratikus jogait. Itt akarj titkosítani...

Mese az elfelejtett emberről

Az ezredes sóhajtott. Meglazította nyakkendőjét, homlokát törölgette. Hát ilyen nincs – gondolta. A szolgálat főtisztjei ott feszengtek előtte a szobában, egyik lábukról a másikra álltak. Csend volt, valahol egy körfűrész szirénázott.

– Chester százados azt mondta, hogy egy hónapja újították fel a kódokat, meg hogy olyan zárat telepítettek a rendszerbe, amit az életben senki sem fog feltörni. És most itt van: legalább két névjegyet találtak a rendszerben.

Chester százados egyébként matematikus volt, ha nem lett volna ez a balhé, ezért a hangnemért lemondott volna rangjáról.

– Igen, uram, annyit tudtunk megállapítani, hogy január folyamán legalább 23 alkalommal járt valaki a rendszerben...

– És ezt csak így mondja. Az amerikai légierő legtitkosabb komputerrendszerében sétál valaki, maga meg úgy beszél erről, mintha apácák látogatták volna meg a bázist.

– Igen, uram – folytatta Chester –, hangsúlyoznám, hogy 23 látogatást tudtunk regisztrálni, a tényleges szám ennél több is lehet. Ugyanakkor megjegyezném, hogy a látogató semmi kárt nem okozott, adatokat nem törölt és nem tulajdonított el...

– Megjegyezném, Chester, maga nem jogász, hanem katona. Ezért a trehányságért hadbíróság jár. Még jó, ha engem nem rúgnak ki – ezzel nincs tisztában? Hogy nem loptak el semmit! – de itt jártak, mindent láttak, ez nem elég?

Megint csend lett. A securitycsoportból mindenki tudta, hogy Milton ezredesnek igaza van. De azt is, hogy fogalmuk sincs, hogyan történhetett a dolog: ők tényleg a világ létező legbiztonságosabb kódjával zárták le a rendszert, számtalan kaput, ravasz csapdát, labirintust építettek a különböző jogosultságú beléptető rendszerekbe. És mégis.

Álltak. Milton ezredes feladta: ezekkel hiába ordítozik. Csak reménykedhet, hogy a már úton lévő CERT (Computer *Emergency Response Team* = a hasonló ügyekre specializált tojásfejű kommandóegység) megtalálja a „lyukat", és hogy jelentésében nem fogja javasolni elmozdítását.

*

A CERT tagjainak két-három diplomája volt, nemcsak az IT-ben voltak járatosak, meg a kriptográfiában, szuperszámítógépek legújabb generációjának legapróbb részleteit is ismerték (egy-két tervező is volt a csoportban), és voltak benne egykori kalózok is, sose lehet tudni. Feladat volt bőven: pár év óta a legkülönbözőbb szupertitkos katonai adattárba „törtek be", rongálták meg az adatokat, volt olyan is, hogy majdnem háborús riadót indítottak el. Itt, az Air Force „agyközpontjában" már két hónapja dolgoztak, hogy kiderítsék, mi történhetett, és hol van a gyenge pontja a rendszernek – na meg hogy elkapják azt az átkozott kalózt. Annyit már tudtak róla, hogy egy hete az észak-koreai atomközpontban járt, veszélyes fickó lehet: ha a koreaiak elkapják, az isten nem mossa le az USA-ról, hogy egy induló atomhatalmat akar tönkretenni.

Már mindent kipróbáltak, a team legjobbjai hullafáradtak, a kalózról majd mindent tudnak, de hogy ki a konkrét ember, hol lehet elkapni vagy hogy miképp tudott bejutni a rendszerbe – azt nem. Vagyis csak a lényegről nem volt fogalmuk. Bellay alezredes ezt nem tudta elviselni: a team az Air Force egyik büszkesége volt, jelszavuk a „tökéletes biztonság" volt – és most tessék, itt ez a blamázs. Két hónap óta csak egérszarnyi eredményt tudtak felmutatni. Ők, a szupermenek. Röhej.

*

Richard Pryce óvatosan letette a gordonkát. Ezt a Schumann-darabot szerette a legjobban, de már vagy negyedszer rontotta el a lassú tételt. Úgy látszik, nem ott jár a feje. Hát persze, alig várta, hogy éjjel egy óra legyen: akkor szokott dolgozni. Mikor már mindenki lefeküdt, és csend lett a nyolcszobás házban. Akkor átment a kuckóba – így hívták a padláson kialakított kis *lab*et, ami tele volt pakolva mindenféle számítógépes ketyerével –, és végre azt játszhatta, amit szeretett: éjféltől ő volt a Datastream Cowboy. Ez a fura nevű cowboy az ő találmánya volt: az ellenállhatatlan, a törvényen kívüli, akinek senki sem találja nyomát. Aki a Titkok Ura.

Kettős életet élt. Nappal szolid, középosztálybeli fiú volt, a helyi college-be járt, kitűnő volt matekból, meghúzták töriből, a lányoktól félt, de szuper volt rögbiben. Toprongyos volt, de ez a toprongy többe került, mint a te teljes gardróbod. Éjjel aztán átalakult: a Cowboy nem félt semmitől, bosszút állhatott mindenkin, főképp azokon, akik kicsúfolták, hogy még nem jár senkivel. A lányok hülyék, gondolta, és bekapcsolta a gépeket.

Félórai bogarászás után vakarni kezdte a fejét. Az Air Force-ba már nem tudott bejutni. Pedig eddig semmi volt az egész. Csak annyit tudott kitapogatni, hogy valami új népség vette át a pályát. Azért persze őt, a Cowboyt nem lehet kijátszani. Tárcsázott egy norvég számot. Pár jelszót, komputerparancsot mondott a kagylóba. Aztán várt. És mit tesz Isten, megjelent az Air Force egyik alsó szintű felhasználói panelje meg egy ismeretlen csoport jele: CERT. Richard tudta, mi ez – a „kommandó". Ami a nyomában van. Szóval kapcsoltak a fiúk. Na, akkor most kezdődik a tánc, majd én megmutatom nekik.

Egész éjjel dolgozott.

*

– Nem normális ez a Richard – gondolta Kuji, igazi nevén Mathew Bevan, a norvégiai kisvárosban. Azt hiszi, én mindent tudok. Hát persze, neki fingja sincs a felsőbb algoritmusokról, az ötventagú törzsszámokról meg egyebekről. Én kaparom ki neki a gesztenyét. Igaz, haverok vagyunk, én is szeretek röhögni, és ha vele dolgozom, mindig van min röhögni: hogy ezek a rendszergazdák mekkora állatok. Akkora pofájuk van, mint a Himalája, de ha egy kicsivel bonyolultabbra veszem a figurát, már lemennek hídba. Nna, lássuk: üljünk a telefon mellé, ezt a manővert Dél-Amerikából kezdjük...

*

Másnap a CERT-kommandó végre megnyugodott: elkapták a kalózt: egy surreyi angol srác, aki már a koreai – igaz, katonailag ártalmatlan – atomközpontba is behatolt; ott érték el. Mindegy, akkora pert kap a nyakába, hogy apuka minden pénze rá fog menni.

Így is lett. Richard Pryce-ot bíróság elé állították. A tárgyalásból azonban bohózat lett, ugyanis a bíró titokban mulatott a csínyen, és a forma kedvé-

ért egy font bírságra ítélte a fiút. Igen ám, de az újságírók felkapták, mit felkapták, sztárolták: a kalózok többet tudnak a számítástechnikáról, mint a professzorok – írta az egyik szalagcím. A középosztály még ma is a társadalom elitje – írta a másik. Az idősebb Pryce jobbnak látta kivenni szabadságát, és Richarddal, a lányával, a kutyussal és a gordonkával Normandiába mentek nyaralni.

Ettől nem lett jobb a leányzó fekvése: a sajtó mindenféle rémtörténetet talált ki, Richard már kínai kém is volt, meg kettős ügynök, a maffiának adatokkal üzletelt. Szóval, a média játszotta kis játékait.

*

– Ezek az újságírók mind ilyenek – gondolta Kuji, ott fent a norvég faluban. – Kell nekik egy sztár, aki csinos úri gyerek, apuka gazdag, klasszikus zene, meg jacht, és hozzá a zseniális kalózkodás. Hát nem szuper? Azt is megírják, ami soha meg nem történt – jobban veszik a lapot. De a partnert, aki nélkül az egész buli nem jött volna össze, aki a nehéz munkát végzi, azt persze meg sem említik. Engem is elfelejtettek. Pedig a Nagy Balhét együtt hoztuk össze. Igaz, a Pentagon-kód feltörése Pryce érdeme, de még a hülye is tudja, hogy a kutakodáshoz oda is kell jutni a számítógéphez, márpedig mi Londonban, Surreyben bűvöltük a komputereket, innen pedig hosszú az út Washingtonig.

S főleg veszélyes. Ha otthoni számról indítottuk volna a Pentagonba meg a légierő központjába való betörést, a kémelhárítók meg a CERT-kommandósok pár óra alatt megtaláltak volna bennünket. De van ám itt ész! Én, Kuji, alias Mathew Bevan, én találtam ki a Nagy Trükköt: az „álruhát". Azt a látszatot keltettük, hogy valaki más, egy másik földrészről fúrja meg a Pentagon, meg a légierő gépeit, azok a csicsa nevű kémelhárítósok meg keresgélhetnek Bogotában meg Limában, és megőrülnek a folyamatos kudarcélménytől. Ott még a telefon sem működik úgy, ahogy ők megszokták. Az csak nekem engedelmeskedett.

Szóval, szereztem egy dél-amerikai telefonszámot, megbuheráltam, annyira, hogy ha felhívod, az bekattan, és visszahív, majd egy program utasítására automatikusan belép a „célállomásra", ezúttal az Air Force központi számítógépébe. (Na jó, a trükk ennél bonyolultabb, de csak nem hiszed, hogy neked ki fogom tálalni az egészet, azt is, amit még a Richard fiúnak sem meséltem el...) Lényeg az, hogy ezt a körutazós megoldást használtuk az amerikai kiránduláshoz.

De ez még semmi. Én, Kuji, gondoskodtam azokról a programokról is, melyeket a kishaver betelepített az Air Force központi gépébe, és ami aztán ott órákon át keresgélt, gyűjtögetett, majd mikor kész volt a gyűjtemény, ott hagyott egy ici-pici névjegyet, és visszajelentkezett. Bonyolult dolog ám az ilyet kitalálni, annyira, hogy az újságírók fel se tudják fogni. Nekik csak ez a Pryce fiú volt az ász, mert hogy tizennyolc éves, meg szépen csellózik. Ja, és szerin-

tük jól mutat a riportfotókon. De hogy egy pattanásos technikus tudhat valamit, az nekik nem téma.

Bezzeg a rendőrségen. Ott majdnem bevágtak húsz évre összeesküvésért. Nekik én voltam a sztár, mert az amerikaiak kiokosították őket, hogy én milyen szuperül értek a dolgokhoz. Igaz, mindjárt rám akarták verni, hogy ukrán kém vagyok, meg a távol-keleti atommaffiának dolgozom, meg azt is, hogy főnököm a japán császár, meg ilyenek. Jó, jó, kiderült, hogy melléfogtak: ha Pryce megúszta egy font büntetéssel, akkor engem se lehetett már lecsukni. De én az újságokban akartam szerepelni, nem a rendőrségi nyilvántartóban.

Apropó, nyilvántartó. Nagyon be voltam rezelve: azt hittem, hogy az életben nem kapok majd amerikai vízumot – ott él a menyasszonyom –, mert a rendőrök még a kezdet kezdetén nemzetközi körözést adtak ki ellenem, és én csak tudom: a komputer nem felejt. Oda soha többé nem utazhatom – gondoltam. Másképp lett. Ugyanis egy szép napon aranyrojtos tisztek kerestek, mondták, hogy a Pentagonból. És nem ám hogy udvariasak voltak, egyenesen udvaroltak nekem, a technikusnak. Azért kerestek, merthogy ők tudják, én vagyok itt az észkombájn, és mivel engem senki sem ismer, rólam nem írtak az újságok, én vagyok nekik a nyerő szám, úgy mondták, a szakmában én vagyok „a szürke eminenciás" (csak tudnám, az mit jelent).

Persze én is nyomtam nekik a rizsát: fiúk, jobb lesz, ha odafigyeltek, mert legalább kétezer alkalommal járkáltak már nálatok idegenek, ti meg azt se tudjátok, hogy ott volt valaki. Szóval, nem azért, hogy dicsekedjek, de felkértek, adnék nekik komputerbiztonsági tanácsokat. És röhögtek. Én is röhögtem. Az egészen. Meg az újságírókon. Azt hitték, kiszúrnak velem. De csak Nagy Embert csináltak belőlem: már két hete itt dolgozom ebben az alaszkai kisvárosban, a Pentagon titkos laborjában. Én vagyok a főnök.

*

Az esti eligazítás után Milton tábornok úgy érezte, azért mégiscsak szerencséje volt. Igaz, áthelyezték Alaszkába, igaz, hogy egy fiatal civilt ültettek a nyakára. De legalább előléptették: háromcsillagos tábornok lett, az egész északamerikai légierő komputerbiztonsági szervezetének ő lett a parancsnoka. Még a jégkockák is vigyázzban állnak a whiskyben, ha belép a tiszti kaszinóba. Kit érdekel, hogy itt a „telepen" az a kócos civil játssza az eszét?

Védekezés az adatszemét ellen

Ma már az Interneten az a legfőbb baj, hogy túl sok az irreleváns információ – végül is a Hálónak az anarchista struktúra volt a lényege, ez meg is maradt, eredmény azonban a kazalnyi fecsegés, redundancia, őrület. Ami a „civil" életben rendben is van, de a tudomány meg a business, az más, ott az idő – pénz. Amíg eljutsz ahhoz, ami érdekel, a kuncsaft máshoz megy, te meg beleőrülsz.

De többnyire nem jutsz el, mert vagy lassú a ketyere, vagy eldugul. Ezért aztán az amerikai egyetemek – 109 részvevővel – már létrehozták az Internet 2-t, ahol már nem lehet fecserészni, ott eszméket cserélnek, kellő sebességgel, kép-hang adatátvitellel. Ez a fajta Internet százszor gyorsabb, mint a jelenlegi – évi fenntartása 50 millió dollár –, igaz, még csak kiépítés alatt van. De már technikailag kész az ezerszer gyorsabb Internet (a már említett *Next Generation Internet*) – 100 millió dollár/év –, csak a Kongresszus jóváhagyására várnak, mert ezt az állam tartaná fenn (*Los Angeles Times*, 1997. aug. 25.).

Az infoszemét kivédésére találták ki az adatszűrő technológiákat, és az *intelligens kereső robotok*at. A kütyüt beküldik egy áttekinthetetlen nagyságú adatbázisba, a kis robot pontosan tudja, mit akarsz, és szépen összeválogatja neked a kívánt anyagot, majd kijön az eredménnyel.

Ennek a berendezésnek fejlett műfaja a *Push Server*, ami figyeli, miket hívsz (vagy írsz be) a gépedbe, ettől kezdve „tudja", mi érdekel, és szép csöndben kikeresi a számodra épp fontos irodalmakat, hivatkozásokat, dokumentumokat, és felnyomja őket a képernyőre. Ne te keress (arcod verejtékével, miközben még a programot is letörlöd, elszúrod, amit már megcsináltál, lefagy az egész), a gép, mint egy kis dzsinn, kínálja, mit nézz. Közben te dolgozhatsz a dokumentumodon, mikor aztán valami igazán érdekes jelenik meg a képernyő legfelső sorában – ami szalagcímként közli sorban, mit talált neked –, akkor ráklikkelsz, és egy kicsit azt olvasod-bányászod. Multi-funkci...

Ez persze külön világ lett: te is megadhatod, milyen témát keressen (ilyen pl. a *Topic*) – azaz a program „olvasni" is tud, felismeri a „témát", és csak azt kínálja, amire tényleg szükséged van. Ez már közeledés az AI (*artificial intelligence* = mesterséges intelligencia) üzleti variánsa felé – itt van a nagy pénz. Bár az egész kereső robotrendszer alig pár éves, máris van belőlük több tucat, és a Push Server pedig új dimenziót nyitott az Internet-üzletelésben: van miért, mit kérni – dollárban.

Ha mindez kiépül és megerősödik, akkor jöhetnek a *content provider*ek (tartalomszolgáltatók), azaz – talán – akkor fog érződni ennek az egésznek kulturális, életformabeli stb. hatása. A rendszer óriási, és ezért egyre több kulturális anyagot fog igényelni, hogy legyen mit eladni, meg legyen reklámhordozó. És mivel itt testre szabott igényeket is ki lehet elégíteni, ez a rendszer vevő lehet – a szeméttől az Olümposzig – mindenre. Csak legyen. De addig még hosszú az út. És nem lesz olcsó az otthon szörfölés sem. És persze az is benne van a pakliban, hogy a világhálós rendszerben – ezúttal kulturálisan és technikailag – egy újfajta kolonializálódás alakul. De ez már egy másik téma.

A HÍRPIAC PARADOXONJAI

Az újkapitalizmus az *infót tekinti a legértékesebb árunak:* ezért fizetnek annyit egy-egy jó fülesért vagy pontos híranalízisért. Ezzel elérkeztünk az infoipar első paradoxonához: igaz ugyan, hogy a hír élteti az üzletet, hogy fontosabb,

mint a pénz és az áru – mégsem ez szolgálja a tömegpiacot, csak ebből nem is lehet megélni. A hírügynökségek csak elenyésző hányadát adják az infoüzletnek: a tévés és rádiós híradók nem sokat jelentenek a tömegpiacon, a hírhálózat fenntartása, az infók beszerzése temérdek pénzbe kerül – külföldi tudósítók, vonalbérletek, stábok utaztatása stb. –, ugyanakkor a hirdetési piacon nem sokat érnek, mert a híradók nézettsége minimális. A tévétársaságokat a filmek, szappanoperák, talk-show-k, kvízműsorok tartják el, sőt maga a hír is a szórakoztatóipar része – a tömegmédia az *infotainment*tel dolgozik, az információ és az entertainment összevonásából keletkezett jelenséggel (és műszóval). Az igazi híreket csak az üzleti, a társadalmi és a politikai elit fogyasztja.

Ezzel függ össze a híripar második paradoxona: az információs robbanás exponenciálisan növelte meg a hírek áramlását, ugyanakkor az üzletileg, politikailag vagy társadalmilag releváns információk továbbra is rejtettek vagy éppen titkosak. Emlékszünk még az Öböl-háborúra? Nap mint nap, óráról órára követhettük az eseményeket, sőt a bombázó cockpitjén ültünk és láttuk a szárnyas rakéta célkeresőjében az ellenséges raktárt, majd a becsapódást. Aztán a francia tévések balhét csaptak: Schwarzkopf tábornok nem engedte őket dolgozni, illetve csak kijelölt „hírforrásokhoz" volt szabad forgatásra indulniok. Ők azonban elég anarchisták voltak ahhoz, hogy ne engedjenek az ilyen cenzúrának – így aztán ha valamivel többet akartunk tudni, a francia tévét kellett nézni.

A háború után egy évvel aztán több könyv jelent meg a tényleges történet és a tévéváltozat közötti különbségről, a „menedzselt híradás" deficitjéről. Arról, hogy mit nem kötöttek a nézők-olvasók orrára: a csődöt mondott Patriot-rakétákról, a civil lakosság bombázásáról, az ENSZ égisze alatt harcolók veszteségeiről, sebesültjeiről stb. Kiderült pl. hogy a CNN egyik műsorvezetője, Peter Arnett engedélyezte annak a felvételnek sugárzását, ahol az iraki fegyverraktárt célzó bomba véletlenül civil célpontot talált el, és számos halott és sebesült jelent meg a képen. A nézők fel voltak háborodva: ahhoz szoktak, hogy tiszta, perfekt *high-tech* háborút látnak, és egyszerre megjelent a vér és halott a képernyőn: mindenkinek – aki még emlékezett – a Vietnam-szindróma jutott eszébe, ahol a valós háborút mutatta a liberális tévé. És természetesen politikusok is megszólaltak, a műsorvezetőt hazaárulónak nevezték. Pusztán azért, mert látni engedte a háború természetes velejáróit. Vagyis felvillantotta a titkot. A közönség is, a politikai *establishment* is annyira hozzászokott már a show-szerű hírközléshez, hogy a valóságnak akár csak egy kis darabkája is sokkot váltott ki belőlük.

A tévé- és újsághírek többnyire csak a dolgok felszínét horzsolják: államfők tárgyalnak, kézfogás, aláírás, kommüniké, esetleg sajtókonferencia. Ezt viszont kellő látványossággal kapjuk, képre tervezett elrendezésben, színkompozícióban, esetleg némi minisztorival ellátva. De hogy mi történt a tárgyaláson, ki mit ígért (követelt) a másiktól, esetleg mit fektettek le jegyzőkönyvileg – azt csak évek, esetleg évtizedek múltán tudjuk meg, mondjuk egy tolmács naplójából, közreadott dokumentumokból. Vagy azokból sem. Jalta vagy

Potsdam igazi történetét pár éve véljük tudni – de hogy mi történt valójában, azt még ma is csak hiányosan. A Kennedy-gyilkosságról – a hírrel való ködösítés klasszikus példájáról pedig – máig szinte semmit. Bár tucatnyi könyv, film, fikció, no meg a Warren-bizottság jelentése áll rendelkezésünkre. És ma is hasonló a helyzet: konferenciákról, ahol a világ sorsa eldől – pl. az EU vagy a G7 országok kormányfőinek üléséről –, legfeljebb tablóképeket kapunk, valamint semmitmondó kommünikét, ami azonban még csak a tárgyalások tartalomjegyzékének sem mondható. Ez a kép legfeljebb kiszivárogtatott vagy felcsípett információkkal egészül ki, pedig az, ami történt, alapvető információ lenne: végül is ezeken a tárgyalásokon döntik el, hogyan fogunk élni a következő években.

Kétarcú világ: a hírek egy része valóban gyorsabban és elképesztő gazdagsággal jut el hozzánk. A hírek inflációjában élünk. De a másik oldalon az információk áradata azt is jelenti, hogy egyre kevesebbet tudhatunk arról, mi is történik a világban, és főképp a miértekről. Agyon vagyunk bombázva irreleváns információkkal, de talán csak azért, hogy elkábuljunk, és ne tudjunk még kérdezni sem. Legfeljebb néhány elszánt újságíró, történész nyomoz (tényfeltáró *újságírás*), legalábbis ott, ahol engedik, vagy ahol sikerül áttörniük. Mert vannak zárt terepek, ahová még ők sem tehetik be a lábukat: ilyenek pl. a háborús híradók, a titkos diplomácia, a lobbyk körei, a pénzvilág klubjai, a hadiipar üzletei, és persze a „szürke zóna" – a törvény által nem szabályozott társadalmi, üzleti, paramilitáris szféra eseményvilága. És még sok minden más. Természetesen minden országnak vannak jogilag védett titkai – a mi törvényhozásunk is elfogadott egy titokvédelmi törvényt –, ami rendjén is van. Itt azonban többről van szó: arról, hogy az információáradat látszólagos gazdagsága elfedi, hogy a titok szférájának egyre nagyobb birodalma veszi körül az embert. Észre sem vesszük, és manipulálva vagyunk: csak a lényeg marad hozzáférhetetlen, miközben az az érzésünk, hogy túl sokat tudunk a világ dolgairól. Nagy csapda: a gazdasági, politikai, katonai, pénzügyi szféra döntésszintjei egyre jobban zárnak, immár nem diktatórikus eszközökkel, hanem a bőség és szabad híráradás felszíni jelenségétől takartan.

Vagyis a polgár az informáltság látszatáért fizet, mikor a tévében, rádióban ömlesztve kapja a híreket –; a releváns infók –, mert azért vannak ilyenek: a kiválasztottaknak – azonban nem jutnak el hozzá: vagy mert nem tudja megfizetni (a legfontosabb gazdasági lapok elég drágák), vagy mert nem érti a tények és számok információtartalmát, számára ez egy titkos nyelv, vagy pedig a kulcsinformáció egyáltalán nem szerepel nyilvános médiákban. Vagyis az „igazi hírek" ritkák – ezért aztán magas az áruk: egy-egy jó fülesért a Wall Streeten vagy a világ minden tőzsdéjén (mit mondjak: lóversenyén is) sokat fizetnek, akár bennfentes üzletelésről van szó, akár teljesen legálisan beszerezhető infóról.

Az információs társadalom kitermelte saját *speciesét*, az infopáriát, aki azt a műanyagot eszi, ami a képernyőből ömlik. Ez a pária lét a kor betegsége. Mert nemcsak az a baj, hogy a titokszféra tulajdonosai és őrzői nem engedik be a kí-

váncsiskodókat a valóságos mozgatók, („titkok") területére, hanem az is, hogy a közönség – az infopáriák – sem akarja már tudni, hogy igaziból mi is történik a világban. Az infopária *show*-ra és *sztorira* kíváncsi, és nem az okokra és összefüggésekre, kivéve, ha valami nagyszabású botrányról van szó (pl. az elnökről, királyról, egy nagy bank főnökéről). Akkor sem a tényleges mozgatók érdeklik, hanem az, ami krimiszerű, ami látványos, és főként, ami könnyen emészthető. Ha netán kiderül valami mélyebb összefüggés, azt már nem is tudja hová kapcsolni. Nem azért, mert buta, hanem mert egy negyedszázada már így nevelődött a képvilágban. Elsorvadt a fontos és lényegtelen közötti különbség iránti érzéke. Információnak veszi, hogy megtudhatja, ki lett Manilában a szépségkirálynő, és hogy milyen mellei vannak Fergie hercegnőnek, az angol királyi család tagjának...

Az infopária észre sem veszi, hogy a szenzációs hírek *folytatásai* egyszerűen eltűnnek a újságokból. Gondoljunk a Barings bankház bukására. A hír addig volt szenzáció, míg el nem kapták Nick Leesont, a brókert, aki egymilliárdot bukott üzletein, és magával rántotta a bankházat. Ám azóta semmi hír nincs: annyit lehet tudni, hogy a Baringset megvette az ING holding, és hogy kirúgta a régi vezetés néhány igazgatóját. Csakhogy közben volt házi nyomozás is, a Bank of England is nyomozott, a szingapúriak is eljöttek néhány vádponttal – merthogy nem nagyon valószínű az „egyetlen tettes" elmélete, a brókernek feltehetően a londoni székházban is voltak segítői, netán osztoztak a hozadékon; egyesek még azt is feltételezik, hogy üzleteinek japán partnere is volt. Szóval a tényleges történet jóval kiterjedtebb és bonyodalmasabb, mint a szalagcímekben és fotókon szereplő szőke srác históriája. De ez már nem hír: bonyolult, emészthetetlen. Pedig az itt netán kiderülő struktúrán lehetne megtanulni, mi is lesz a bankrendszer sorsa, mi lesz a kisember pénzével – azaz a nézőt/olvasót személy szerint is érdekelhetné a történet. Csakhogy a néző/olvasó másra van kondicionálva: a hír egyre inkább a szórakoztatóipar ágazata lett.

Persze a világot és az üzletet mégiscsak az „igazi" hírek mozgatják: az információ valóban a kor legfőbb értéke. Irtózatos pénzek ömlenek ebbe az iparba – példaként lásd a kábelfektetés, szatellit-pályáraállítás költségeit. De az eredményt csak a kiválasztottak használják.

Azok között, akik ezeket az „igazi" híreket tudják szolgáltatni, kíméletlen verseny folyik. A tőzsdei információkat elektronikusan közvetítő rendszerek piacán a Dow Jones állt az élen, a tőlük kölcsönözhető képernyős szolgáltatások, nyomtatott hírlevelek és egyéb segédeszközök voltak a leggyorsabbak, legjobbak. 1994 óta egy újonc támadta meg ezt a piacot, Bloomberg, s ma már ő az első, a Dow konszern a második helyre csúszott. A siker titka a gyorsaságon túl az áttekinthetőbb adatközlés és a könnyebb kezelhetőség: Bloomberg maga is a Wall Streeten dolgozott, bróker volt, mikor kirúgták – vagy húsz éve –, akkor váltott át az elektronikára, tudta, mi kell a piacnak.

A híripar harmadik paradoxona a világ összekapcsolásáról szól, hogy ti. az nem egészen úgy van. Az ember azt gondolná, hogy a globalizált információ-

áramlás egységesíti világot. A valóság ennek ellenkezője: a hálók összekötik az országokat, ez alatt a szint alatt viszont régiókra és újabb tömbökre törik a világ. Ezek is használják az információs hálót – ezen üzletelnek, ezen folyik a pénz –, egyébként azonban megindult (felerősödött?) a kulturális-politikai bezárkózás. Az információ globalizálódásával párhuzamosan növekszik a kultúrák-régiók széttöredezése. Japán hagyományosan zárt világ volt, lassan feltárult, de ez csak látszat, elkülönülési hajlama változatlan. Kína még inkább az: befogadja a temérdek pénzt, amit a befektetők boldogan ömlesztenek az országba, de egyébként megmarad a Titkok Birodalma. Az arab világról nem is szólok, harcias szembenállásuk az euro-atlanti országokkal közhely. Olyan az egész, mintha az információk globalizálása provokálná a régiók elkülönülési hajlamát. Az információs társadalom paradoxona, hogy akarva-akaratlan is támogatja az elkülönülést, mert ezen lehet keresni: a régiók közötti árfolyam- és kamatlábkülönbségeket lehet az elektronikus piacon megjátszani, és ezeken lehet nagyokat kaszálni.

HALÁLRA VAGYUNK INFORMÁLVA

Régen, az *infotainment* előtti időkben, a jónép még figyelte, mi minden történik a világban. Mára már kettévált a hírpiac. A hagyományos hírek mögül kiment a közönség: azt a nagy tömeg embert, aki esténként a híradót nézi, csak a csomagolástechnika ülteti a doboz elé. E „köznép" számára ma már csak az érdekes, ami valamiképp szórakoztat. Őket szolgálja ki az *infotainment*, a vizuálisan megkomponált, effektekre építő híradás, amiben persze vannak igazi hírek is, de azok bekerülési feltétele, hogy elég izgalmasak legyenek a tömegek lebilincseléséhez. A hírpiac másik felét, az igazi híreket – érdekességi szelekció nélkül – a döntéshozók, pénz- és üzletemberek számára „terítik", mert azokat minden érdekli, ők tudják, hogy a brazil kormány egyik miniszterének leváltása mit jelent a tőzsdén dollárban, vagy az IRA robbantása Londonban hogyan fogja befolyásolni a soron következő EU-tárgyalásokat. A hír számukra azért fontos, mert következményeiből élnek. Mivel azonban ők kevesen vannak, számukra inkább zárt körű hírláncok létesültek: hírlevelek a tőzsdézőknek, rétegújságok meghatározott szakmák számára – melyek tényben és elemzésben jóval alaposabbak, mint a normál lapok. Ne gondoljuk, hogy ezek kisméretű vállalkozások, csipetnyi profittal. Úgy gondolom pl. hogy a *Financial Times* is ilyen „réteg"-újság, ám a világ egyik leginkább profitábilis lapja – igaz, munkatársait rosszabbul fizetik, mint bármelyik versenytársának szerkesztőit... Egyébként ez az oka – gondolom – annak, hogy az európai elitlapok sorra kihalnak, elsőként a szeriőz angol újságok szűntek meg, legutóbb a *Die Zeit* alakult át, a nagyok közül ma már jószerével csak a *Le Monde* van talpon, a többi bedobta a törülközőt: egyre csökkent a vásárló-olvasó táboruk, azaz a tömeghírpiac megette őket.

És persze a szakosodás. Azaz az elektronikus hír. Az „ezoterikus" jelent ugyanis az elektronikus piac határozza meg, ahol a Reuter vagy a Bloomberg gazdasági *on-line* hírszolgáltatása vezet, mert végül is ők „közlik", hogy mi van és hogy mi lesz. Elektronikusan: a cég, a lap, a bróker asztalán ott a képernyő, s rajta az, ami életünk motorja, ami meghatározza a holnapot és holnaputánt: ez már egy új világ. Amihez új hírpiac kapcsolódik. Akinek van pénze, megtudhatja, akinek nincs, csak nézelődik...

Tegnapig tehát az történt, hogy szétvált egymástól az „igazi" és a „műsorképes" hír, külön úton jár a tény és szórakoztatás. És ugyancsak tegnap tételezték fel azt is, hogy a piac eltartja mind a kettőt, az egyiket azért, mert a szakemberek tápláléka (megfizetik, legyen bármilyen drága), a másikat azért, mert a tömegek mindennapi betevője. Mára viszont megkérdőjeleződött ez az egész rendszer. A hírműsorok mögül kiszaladt a közönség, akkor is, ha szórakoztatást kínálnak, akkor is, ha szakosodnak: a hírpiac zsugorodik. Így aztán ki kellett kísérletezni az új hírstratégiát – ez folyik napjainkban: hogyan lehet feltámasztani a halódó hírműsorokat, s vele megállítani a hírpiac zsugorodását. A globális játékosok (Murdoch, Turner, Time-Warner, Microsoft) már tudják a megoldást, így máris biztosítani akarják maguknak a piaci részesedést: előbb legyen meg a hálózat, aztán majd jövünk az új hírtípusokkal. Elsősorban a tömeghíradással.

A tömeghíradás új stratégiája először rég elfelejtett hírtípusok felmelegítése volt, mint pl. a frissen tupírozott botránykrónika. A módszert Murdoch-lapok dolgozták ki, főképp az angol királyi család belviszályait kiteregetve. Tévére olyan műsorok fordították le, mint az *Explozív* a német RTL-en. Jól hoz a konyhára – hatmilliós példányszám, illetve 4,5 milliós nézőszám –, bár elég undorító a vájkálás, ezért is tart a szakmai elit a Murdoch térhódításától. A másik stratégia: megteremteni a jelenlét látszatát. A majdnem aktív részvételt. Ezt találták ki a különböző *reality-TV*-k, ahol a riporter előbb van a gyilkosság helyszínén, mint a nyomozó, vagy együtt szimatolják a forró nyomot, a túsz anyja zokog, az erdő sötét: mindez látszik, hű de izgalmas, a néző is találgat, hiszen a bokor alján a kamera találja meg a gyilkos fegyvert, vajon kié lehet? Lehet tippelni, válogatni ujjlenyomatok között, aztán egyszer csak megvan a tettes. Néző, riporter, rendőr együtt találta meg. Valójában persze itt sem történik semmi új, az egész manipuláció, de legalább ehető.

Az új tömeghír-koncepció kialakításában felejthetetlen érdemei vannak a CNN-nek. Ők találták ki a szelektív világot. A CNN-nek akkor megy jól, ha valami nagyon fontos és nagyon látványos esemény történik – Öböl-háború, Bosznia, bombarobbanás az olimpia helyszínén –, ahol gyorsan változnak a frontvonalak, ahol óránként lehet látni a riportert – nem az eseményt magát –, és a nézőnek az az érzése, hogy „ott van" a helyszínen, azaz szakkifejezéssel: *real time* adást lát. Ilyenkor viszont csak ez a szenzációszelet létezik a világból, egyéb hírek inkább zavaró – kíváncsiságfokozó – közjátékként szerepelnek. Hogy aztán ezek az abszolút helyszíni, tényfeltáró tudósítások is zanzásítva vannak, hogy csak a PR-tisztek és -parancsnokok révén előre szelektált epizó-

dok kerülnek felvételre, hogy vannak tiltott zónák, ahonnan sohasem fog hír érkezni, az csak később derül ki. Sőt, erről az egész hír- és műsorfajtáról is kiderült, hogy nem is olyan érdekes, nincs akkora tömegnézettsége, mint aminek látszik.

Bármint is van, az új hírkoncepció már számol azzal, hogy a néző feje nem káptalan, nem tudhat mindent: a hírek standardizálódnak, vannak állandó témák, melyeket figyel – ahol háború van (bomba robban), ezenkívül a Közel-Kelet, az amerikai elnökválasztás, vagy hogy épp mit mondott és hol az amerikai elnök, olykor a francia vagy az angol miniszterelnök (és rajta keresztül az EU-politika), Jelcin és a „medvemumus", valamelyik végveszély (AIDS, ózonlyuk, hurrikán stb. meghatározott rotációban), és sok színes. Így aztán vannak árnyékban levő országok, pl. Norvégiáról vagy Portugáliáról egy évben legfeljebb egyszer esik szó, mint ahogy Libanonról ma már azt se lehet tudni, hogy elkezdték-e az újjáépítést: megszűnt hír lenni, és ezzel végképp lekerült a képernyőről. És persze a vizualitás mindent elmos: a képernyőn egy bajusz rezdülése fontosabb, mint az interjú szövege, a robbanás látványa elmossa, hogy hol, ki, miért is repített valamit a levegőbe. Nem is érdekes.

Az új tömeghír-koncepció abból indul ki, hogy az információ nem azért forog, hogy többet tudjunk a világról. Önértékű, csak lazán vonatkozik a világra, dolgainkra, része a szimbolikus kommunikációnak, mint a képregény vagy a krimi. Magyarán: a valóság egyik metaforája. Néha még az is előfordul benne, hogy valami nagyon fontos dolgot mond róla nekünk. Mint egy szaniter, öntisztító berendezés: egy-két hét alatt a legfontosabb hírek hatása is elpárolog, az újak törlik a régieket, és ki emlékszik már arra, mi történt egy éve, ki mit mondott három hónapja? A tömeghír a történelmi tudat hiányára épít, aminek megszüntetésében persze maga is részt vett.

E mögött az egész változás mögött egy világtörténelmi fordulat is munkál: látszólag egyszerűbb lett a világ. A kremlógia elvesztette kenyerét, nem kell találgatni, hogy mi várható, ha a november 7-i ünnepségen a hadsereg főnöke két emberrel jobbra áll az első titkártól. Felteszem, a titkos diplomáciának is kisebb befolyása van dolgok alakulására – akkor is, ha végső soron ott dőlnek el a dolgok. A politikai szféra mellé (helyére?) a gazdasági tendenciák, a globális gazdaság számai léptek mint meghatározó tényezők: kamatláb-alakulás, tőzsdeindex, folyó fizetési mérleg, befektetési hajlandóság, ill. a valutaárfolyamok adatai. Ezek határozzák meg egy-egy ország viszonyát a többihez, szuverenitásának mértékét egyre inkább a nemzetközi pénzpiacok szabályozzák (ha rosszul viselkedik, a nagybefektetők kivonják pénzüket, és az adott ország megnézheti magát...). Azt mondtam, látszólag egyszerűbb lett a világ, ha ez a hangsúlyáttevődés egyszerűsödésnek fogható fel. Mert a másik oldalon ezt az új szituációt már nem lehet olyan durva számításokkal belőni, mint a korábbit. Sőt külön üzletág lett a helyzetfelmérés, a „mi van–mi lesz" olyan prognózisa, ami egy-két napra szól. Valójában minden bonyodalmasabb lett, csak nem látszik. Túl sok a bizonytalan tényező, a piacok önmozgása, a pénz kiszámíthatatlan regionális vándorlása. Maradjunk annyiban, hogy más lett – *ami-*

ért is e rejtett mozgatókról nem lehet látványos híreket adni. Ami látszik és ami eldönti a dolgokat, két különböző dimenzió lett. Vagyis a televíziós hírnek is át kell alakulnia.

És itt jön az a tét, amiért a nagy verseny folyik: *a hírpiac ma már a politikacsinálás (és egyben a társadalom beetetésének) eszköze lett. Nem azt közvetíti, ami történt, hanem az történik, amiről a média beszél. Egyáltalán: a világban is csak az van, amit a média mutat belőle. És amit mutat belőle, azt szép csendben el is hiszik, meg is veszik, le is nyelik.* Mindezt régóta sejtjük, tán tudtuk is. Mára annyi változott, hogy ma már azt is tudjuk, hogy a politikát csak a fejletlen országokban tudja „csinálni" a média, a fejlettekben inkább csak a mentális hátterét tudja alakítani – aminek révén olajozottabban működik a társadalom és gazdaság. Nos, ennek a közhelynek piaci értékét ismerték most fel a Time-Warnerben, a Microsoftban és mindenütt, ahol 24 órás hírműsorokra startolnak: a politikai színpadot rendezhetik be, ahol aztán egyéb előadásokat is lehet játszani, a keret, a mentalitásközeget meghatározó felütés már megtörtént.

*

Végül itt van az legsötétebb infoparadoxon. „Halálra *vagyunk informálva*" – mondja pl. Stanislav Lem, világhírű sci-fi-író, mikor az információs *superhighway* ügyében kérdezték véleményét. Nem fest apokaliptikus képet erről a jelenről-jövőről, de azért elég savanyú pofát vág hozzá. (Megjegyzése egyébként Neil Postman híres, a tévékultúrát bíráló könyvcímének – „Halálra szórakozzuk magunkat" – a parafrázisa.) Lem szerint mindenféle hülyeséggel töltik meg az agyunkat, amit aztán másnapra elfelejtünk, mert újabb hülyeségeket öntenek bele – azaz, az „információkat" nem tudjuk használni, mert csak átfutnak rajtunk, mint a hashajtó. Ugyanakkor elveszik saját agyunk használatának lehetőségét.

Azt már én kérdem, hogy kell-e ennyi info az élethez? Ma mindenki azt mondja, enélkül nem vagy ember. Pedig nem tudsz vele mit kezdeni, mert ekkora adattömeg használata meghaladja szellemi képességeidet. Akkor meg minek? Jóval kevesebbel is lehet élni, alkotni, sőt pénzt keresni. Nem muszáj okvetlenül minden marhaságról tudni, mert aki minden apróságról tud, az nem tud a lényeges dolgokról, legalábbis nem képes észben tartani őket, azaz használni. Az info pedig annyi, amennyit használsz belőle: a fel nem használt info csökkenti szellemi energiáid: ez az infoentrópia. Annyival vagy kevesebb, mint amennyivel kevesebb (beléd töltött) infót vagy képes felhasználni.

De az is lehet, hogy mindez pont fordítva van: az emberi agy azzal foglalkozik, hogy mennél több feleslegesen betáplált adatot töröljön, ám mivel a nem tudni érdemes dolgok halmaza egyre nő, már alig foglalkozik mással, mint törléssel... Annál okosabb vagy, mennél többet törölsz, illetve minél kevesebből tudsz sokat csinálni.

Ebből nekem az jön ki, hogy mára az információrobbanásnak is kialakult a pszichopatológiája: egy menő menedzsernek óriási mennyiségű információt

kell feldolgoznia, mielőtt dönt néhány milliárdos üzleteiről. És az információpatológiai irodalom ma kezd rájönni arra, hogy a túl sok info éppúgy akadálya a döntésnek, mint a túl kevés. Kevésbé az, hogy a *Financial Times* felmérése szerint (1997. okt. 18.) a menedzserek 65%-a szenved az információfeldolgozás kínjától, olyan stresszhatásnak van kitéve, mintha harctéren szolgálna. Többnyire attól reszket, hogy valamit kihagyott a számításból, olyasmit, ami pedig valamelyik képernyőn, hírlevélben, vagy munkaebéden szerepelt. Egyre ritkábban fordul elő, ami korábban a nagyvonalú spekulánsok természetes munkastílusa volt, hogy mintegy hatodik érzékkel szelektáljanak a hírek között, és aztán intuitíve húzzák sakkfiguráikat.

Az új hírhordozók azt akarják kikísérletezni, mi az az optimum, amit „komolyból" tudni, ismerni érdemes (kötelező) azok számára, akik üzletelnek vagy politizálnak. S talán ez teszi olyan kíméletlenné a versenyt a 24 órás hírtovábbítás piacáért: már készül az új hírstandard, mert a befogadó alig várja, hogy múljon a stressz, és csak annyi infóval kelljen foglalkoznia, amennyire szüksége van. (Naiv álom, de a huszadik század piacán természetesen álmokat is árulnak.)

Bármint is van, az összkép mulatságos: az átlagember túl van informálva, többnyire selejtes hírekkel, ezekből semmit sem tud meg a világot mozgató titkokról. A menők, az üzleti, politikai kormánykerekeknél állók ugyancsak túl vannak informálva – igaz: lényeges – hírekkel, de éppúgy képtelenek mozdulni e teher alatt, mint az átlagember gondolkozni azon, amit lát-hall.

Mert ehhez a paradoxonhoz még az is hozzátartozik, hogy egyre esendőbbek vagyunk a világméretű látszatoknak. November utolsó napján megbukik a cseh miniszterelnök, Vaclav Klaus, aki képes volt elhitetni a világgal, hogy tökéletes és mégis vértelen rendszerváltást hajtott végre – miközben csak páran tudták, hogy a privatizációs folyamatba épp hogy belekezdett, s esze ágában sem volt folytatni, mikor látta, mivel jár. Az információs társadalom mégis elhitte neki. Aztán a délkelet-ázsiai válság: hat-nyolc éven át senkinek sem tűnt fel, hogy a telekspekuláció és deficitgazdálkodás folyik – igaz, másrészt lenyűgöző eredménnyel. Mégis, az információs társadalom elhitte a látszatot, hogy csak vonzó oldala van a képnek – meghökkent, majd kitört a káröröm, mikor kiderült, hogy kipukkadt a lufi – Malajziában és Japánban. Mert korábban nem tudták: *az információrobbanás nemcsak titkolódzik, de a látszatokat közvetíti* – amire még nagyon rá fogunk fizetni.

Ami akár újabb érv lehet amellett, hogy a hírpiac álhírekkel kereskedik, s nem véletlenül van rossz PR-ja. Vagy ellenkezőleg: újabb érv amellett, hogy a hírpiac radikális megreformálása – elektronizálása, szatellitálása, 24 órássá változtatása, világformáló erővé emelése – előbb-utóbb be fog jönni, mert a jónép unja magát, s az információk csomagolástechnikája mégiscsak felborítja az unalmas napot.

Az már csak hab a tortán, hogy a klasszikus, gazdasági információáramlás, azaz az árak és a piaci tényezők információkat hordozó rétege is „megnémult": minden tankönyv arról ír, hogy a kereslet-kínálat, az ár sajátos jelző-

funkciót hordoz, ezen alapul – többek között – a piac önszabályozó szerepe. Hát ez az információs plusz nem működött a délkelet-ázsiai válságban. Vagyis az ár mintha megszűnt volna reális („kemény") információk hordozójának lenni. Azonban ezenkívül is volt egypár furcsa – bár tipikusan posztmodern – tünete. Az első, hogy az IMF – aminek az lett volna a dolga, hogy ezeknek az országoknak specialitását vizsgálja – nem vette észre az eladósodás sajátságát: nem az állam, hanem a privátszféra szaladt el 400–500 milliárddal országonként. A költségvetési mérleg mindenütt pozitív maradt. A második információs tévedésbe a hitelképesség-vizsgáló intézmények (pl. a Moody's) estek: Malajziát, Dél-Koreát csak akkor minősítették vissza a Bb I.-re (a majdnem legrosszabb osztályra) az AA-ról (a majdnem legjobb osztályról), mikor már rég állt a bál: vagyis akiknek a legtöbbet kellett volna tudniuk információban, azokat is hóvakság gyötörte. És mikor már a mélypontra jutottak, ismét információs hiány keletkezett: a gazdasági szaklapok tele voltak a tanácstalanság elemzésével. Majd egyik napról a másikra kiderült az ég, s némi visszaeséssel ugyan, de megindult a kilábalás. És megint csak nem lehet tudni, mitől.

De „információs társadalomban" élünk...

ÖTÖDIK FEJEZET.

MINDENKI NYER?

Retorikus kérdés. Ma már szinte mindenki tudja, hogy a globalizálással csak kevesen nyernek, és egyre többen veszítenek. A társadalmi vagyon egyre egyenlőtlenebb módon oszlik meg, a legszegényebb ötödnek húsz év óta már csak romló életkörülmények jutnak, a három középső ötöd tartja azt a nívót, amit még a 70-es években harcolt ki magának, viszont a legfelső ötöd egyre jobban él, 5%-a pedig hihetetlen sebességgel gazdagodik. Amerikában 1970-ben még száz alatt volt a milliárdosok száma, ma négyszáz felé közelít ez a szám, de nem is ez a fontos, hanem az, hogy a legfelső 1% kezében van az ország termelőkapacitásának 57%-a. A vagyoni és jövedelmi arányok drasztikus módon tolódtak el, és ez az arányeltolódás a globalizálódással csak növekszik: a fejlett országok háromnegyede kerül a globalizálódás veszteseinek listájára, és egynegyede kerül nyerő pozícióba. És a két tábor közötti különbség viharsebesen nő: a gazdagok egyre gazdagabbak lesznek, a szegények egyre szegényebbek. S ha nincs is közvetlen összefüggés a politikai demokrácia és a jövedelemkülönbségek között, a társadalmak ilyen mértékű kettéválása ma már a demokrácia időzített bombája.

*

Eddig úgy látszott, a globalizálódás a gazdagok csatája. Ez nyilvánvaló tévedés, hiszen az egész folyamatot egy történelmi paradoxon mozgatja: leegyszerűsítve azt mondhatnám, hogy e versenyt a fejlett országok indították el, de – hosszú távon – a fejlődők lesznek a nyertesei. Legalábbis nem biztos, hogy a mai győztesek pár év múlva is a dobogón állnak majd. Már többször írtam arról, hogy a tőke kiköltözik azokból az országokból, ahol túl magasak a bérek, a szociális kiadások – és Kelet-Európában, Távol-Keleten építenek új gyárakat, ott termelnek, az anyaországban hagyják a munkanélkülieket. Ez a tőkeátcsoportosítás tehát végül is a szegényebb országoknak kedvez: oda ömlik a tőke, míg a fejlettektől elvándorol – hacsak le nem szállítják a munkabéreket, meg nem szüntetik a jóléti állam jelentős hányadát. Ez történt az USA-ban, így sikerült megtartani a tőkét és egyben a munkahelyeket is: valakit elbocsátottak 10 dolláros munkahelyről, de ugyanoda 5 dollárért vettek valaki mást... Lehet, ez a folyamat nem így fog folytatódni, egyelőre azonban ez a trend, s ha így megy, akkor a fejlett országok egyfelől kaszálnak a globalizált piac új le-

hetőségein, ugyanakkor a gazdaság nagyobb hányadában vesztenek, mert üzemeik kiköltöznek, emelkedik a munkanélküliség, csökken a bevehető adó mennyisége, leépül a jóléti állam stb.

A globalizálódás csapdahelyzet. Azt is mondhatnám, hogy most van kibontakozóban *a társadalom és gazdaság szembenállásának világtörténelmi konfliktusa.* Már említettem, hogy a társadalom „szétszakad", a felső egyötöd gyorsan gazdagodik, az alsó két-három ötöd szegényedik – az egyenlőtlenség nő, ami kockáztatja az egészséges társadalmi kommunikációt. De a globalizálás következményeként felszámolódnak az életminőség javításának (biztosításának) korábbi intézményei. Egyáltalán, nincs pénz oktatásra (lerobban a közép- és felsőfokú oktatás, ill. a pénzes elit számára válik hozzáférhetővé az a diploma, ami egyáltalán ér valamit), nincs forrás egészségügyre (mindenütt árrobbanást hozott a gyógyítás, közben az öregek, betegek csak szaporodnak), nincs pénz az infrastruktúra fejlesztésére (lerohadnak a hidak, a privatizált vasutak hol működnek, hol nem), és persze a kultúra is megsínyli a változásokat, de mivel ez a legtöbbet tárgyalt deficit, erről nem példálózok. Az életminőség lényegét adó tényezők felszámolása a társadalmat alapjaiban rendíti meg – változna, de csak a rosszabb átlagpozíció felé mozdulhat –, s elképzelhető, hogy egy idő után fellázad. Mert – durva egyszerűsítéssel – azt látja, hogy a gazdaságban jóval több „pénz" forog, mint bármikor korábban, miközben a társadalom „szegényebb" lesz, szubsztanciális szükségletekre nincs pénz.

A gazdaságnak más érdekei vannak, mint a különböző berendezkedésű és kultúrájú társadalmaknak: a tőke homogén, a társadalmak és nemzetek különbözőek. A globalizálódás nincs tekintettel ezekre a különbségre, szép lassan ledarálja az egyes regionális kultúrákat, olyan gyors társadalmi változásokat generálva, amit a polgárok nem képesek megemészteni. És egyelőre nincs olyan nemzetközi intézmény, ami ezt a folyamatot képes lenne kanalizálni, ami gondoskodna a minimális tőkefejlődési szabályok betartásáról. Pl. a tisztességes verseny feltételeinek biztosításáról, a túlhatalmú tőkeszervezetek lebontásáról stb. A WTO (*World Trade Organisation* – Világkereskedelmi Szervezet) erre alkalmatlan, egyrészt semmi hatalma nincs, másrészt viszont szellemi kapacitása még e feladat felmérésére sem elegendő. Így aztán ami ma folyik, az a monopolizáció újjáépítése, azaz a tőkefejlődés egy korábbi szakasza fonódik össze a világot átfogó tőkestratégiával. Más szóval: tőkeátcsoportosítás a kicsiktől a nagyokhoz.

Ezt a folyamatot keresztezi vagy inkább elfedi a modernizáció: az ezredforduló nemcsak a fejlett országokat, valamint a kelet-európaiakat lepi meg a modernizáció új hullámaival, hanem az egész világot. Ezen az úton nincs visszafordulási lehetőség, mert nem éri meg: visszafelé csak a középkorba jutunk. (Lásd az iszlámot.) A modernizáció azonban nem azonos a globalizációval, jóllehet a kettő rokon egymással, csak a mai világban a modernizáció a globalizáció fedőneve. Ezért aztán az már nem látszik, hogy a kettő egymással szemben is állhat: ennek tényeit láthatjuk a General Motors és a német Opel autógyár vitájában. A GM új világstratégiát dolgozott ki, dél-amerikai és

ázsiai terjeszkedést határozott el, ott fog új gyárakat építeni, és azokat a piacokat akarja meghódítani. Az ehhez szükséges pénzt – többek között – az európai leányvállalat (az Opel) csendes visszafejlesztésével akarja előteremteni. Ez akkor derült ki, mikor az európai leányvállalat két új típusának (a Calibrának és az új Omegának) bevezetését el kellett halasztani, aztán nem volt pénz az Astra modell minőségi korrekciójára, valamint a kutatás-fejlesztési programokra. Louis Hughes, a GM külföldi programjainak menedzsere külön közgyűlést hívatott össze, hogy megnyugtassa a cég vezetőit és részvényeseit, miszerint nem akarják tönkretenni a tradíciókban gazdag céget. De a menedzsment továbbra is kételkedik, mert pluszpénzek nem érkeznek, viszont a kutató-fejlesztő labor észkombájnjait – 500 főt – már átszipkázták az amerikai központba. Ez a vita a fejlett országok közötti verseny modellje: a globalizálódásban az amerikaiak másutt érdekeltek, és ezért minden további nélkül leépítenek egy klasszikus európai intézményt. A bajok oka nem a modernizálás, hanem a globalizálás.

A globalizációból fog elindulni a következő nagy társadalmi robbanás: a nemzetfogalom felértékelődése. Miért engedné meg egy-egy vesztes nemzetállam, hogy a nemzetfogalmat a jobboldal sajátítsa ki: a nemzet nemcsak kulturális, társadalmi, mentális közösség, hanem gazdasági egység is – csak éppen a nagy gőzhenger, a globalizáció úgy tesz, mintha nem is létezne, és eltiporja. Addig, amíg hagyják. Mert már megkezdődött az ellene való küzdelem: szerintem erről szól a protekcionizmus felbukkanása, a védővámok bevezetése, vagy akár az a jelenség, hogy országok egymást zárják ki egy-egy jobb üzletből (lásd a híres esetet, mikor a franciák – majd később az EU – kizárták az amerikai General Electric Capitalt, hogy tenderezzen a legnagyobb francia hadiipari cég, a Thomson privatizálásán. *FT*, 1997. máj. 5.). Elképzelhető, ez a csata durvább eszközökkel fog folytatódni: tudjuk, hogy a nemzet jelszóval sokféle módon lehet játszani. A közeli jövő is fel fogja találni saját nemzetvariánsait. (Lásd a francia politika furcsa evezését e fogalom és jelszó körül, vagy a német politika hangváltását a berlini fal leomlása óta!) A nemzeti identitás eddigi elvont fogalma mellé egyre több gyakorlati-gazdasági érv kerül – többnyire az identitás megmentésének jelszavával –, ma még vegyesen antimodernista és posztmodern tartalommal. De ez az identitáskeresés pár éven belül materiális talajt fog, gazdasági terminusokra váltódik. És persze jönnek vele azok a konfliktusok is, melyek a nemzetállam létéből következnek, valamint újabbak, melyeket erre a történelmi keretre a globalizáció ráaggat.

A mai politológiai gondolkozásban már megjelentek azok a kérdőjelek, melyek még ennél is tovább mutatnak és nagyobb konfliktusokat sejtetnek. Ilyen ütközet parázslik pl. a NAFTA (Észak-amerikai *Szabad kereskedelmi Egyezmény*) nevű szervezeten belül, ami az USA-t, Kanadát és Mexikót foglalja magában. A felszínen minden csodás, a fű alatt ölik egymást. Konzervatív amerikai becslések értelmében egy mexikói munkahely teremtése négy amerikai állásába kerül, az odaáramló tőke (800 milliárd dollár) gyengíti az USA versenyképességét. És a republikánusok természetesen felróják a déli szom-

szédnak nyújtott pénzügyi segítség tételét is (a pesoválság idején az USA 15 milliárddal járult hozzá a 40 milliárdos, IMF által szervezett, nemzetközi mentőakcióhoz). Ma ezeknek a hangoknak nincs még nagy jelentősége, Amerika gazdasága fellendülő ciklusban van. De ha ismét bekövetkezik egy visszaesés, akkor Mexikóra és az USA-ra rossz napok várnak. Ugyanakkor megérne egy misét annak vizsgálata, hogy vajon Mexikónak mi lenne jó: még több multi, még több amerikai pénz, vagy önálló fejlesztés...

De van itt valami, ami az egész globalizálódási folyamat végső mozgatójának is tekinthető: ez a kettős szivattyú (titkos) gyakorlata.

A NAGY ÁTSZIVATTYÚZÁS

A II. bevezetőmben a délkelet-ázsiai válság különböző fázisaival példálóztam, ezen belül az egyik kis tigris – Dél-Korea – bajait külön is az olvasó figyelmébe ajánlottam. Azért emeltem ki, mert a fejlettek mezőnyében ez az ország a tizenegyedik helyet foglalja el, s mert az IMF minden korábbi meghaladó méretű mentőcsomaggal sietett a segítségükre: 57 milliárdot szervezett össze, amiből 21 milliárdot maga állt. Az eset valóban új: az IMF eddig még nem mutatkozott ilyen szerepben: csóróknak, félig-fejletteknek adott valamennyit, de ekkora összeggel nem állt elő. A szokványérveket ismerem: dominóeffektus, ha egy ekkora ország bukik, bukik a régió meg Japán stb. Most e szokványérveket félretolom, és megpróbálok a kártyák mögé látni.

Ami Délkelet-Ázsiában történt, az – egyebek között – a tőkék „átszivattyúzása", azaz újraosztása is volt különböző tőketulajdonosok, országok, régiók között. Az újraelosztás klasszikus formája korábban az árfolyam-politika volt: csak néhány tizeddel kell megváltoztatni a jen vagy a ringitt árfolyamát, és máris jelentős tőkék értéktelenednek el, míg más jelentős tőkék gyarapodnak. A délkelet-ázsiai válságban ez az eszköz már nem működött – a dollárhoz kötött valutákkal nem lehetett ezt a játékot játszani.

Az a feltevésem, hogy ebben az esetben az IMF már nemcsak stabilizál, hanem a globalizálás igényelte tőkeátcsoportosításhoz is segítséget nyújt. Ma már igen valószínű, hogy modernizálni, gyors fejlődést elérni csak hitelekből, illetve deficitfinanszírozással lehet. Délkelet-Ázsiában ez eddig kitűnően működött: a 8% körüli GDP-fejlődést csak úgy sikerült beindítania és fenntartania, ha a fejlett országok öntötték bele a hiteleket. Végül is ez a régió maradt szinte az egyetlen befektetésre alkalmas terület, és a nyugati befektetési alapok szinte tukmálták a pénzt a régióra. (Jellemző, hogy a Moody's nevű, hitelképességet vizsgáló intézmény még a válság előtti hónapokban is az AA – legjobb – jelölést adta e régiónak, csak a válság kirobbanásakor minősítette vissza Thaiföld, Malajzia, Új-Zéland hitelképességét – fokozva ezzel a válságot.)

Szóval, befektetési nyomás alakult ki, az invesztíciós folyamat gyorsabban fejlődött, mint a reálgazdaság. A másik oldalon viszont tény, hogy a thaiföldi, malajziai és dél-koreai, illetve egyéb régióbeli pénzintézetek, alapok, biztosí-

tók boldog-boldogtalannak osztogatták a zsozsót, nem alkalmaztak szigorú hitelképességi vizsgálatokat, egyáltalán a bankrendszer fejletlenségéből kifolyóan – meg a haversági, rokonsági és egyéb alapokon – elfolyt a pénz. Pl. olyan hatalmas acélművekre, melyekre ma már senkinek sincs szüksége... Ezt a *hübriszt* vette észre a spekulatív tőke, és beindult a csődsorozat. Ennek tényszámairól még ma is csak hozzávetőleges találgatásokkal találkozunk: Délkelet-Ázsia eddig kb. háromezermilliárd dollárt vesztett ezen a kalandon. Ennek az összegnek 500–800 milliárdnyi részét alkották a nyugati befektetők befagyott pénzei, a többi a helybeliek és japánok vesztesége volt.

Az IMF 57 milliárdja ezt a helyzetet igyekszik menteni. Úgy értem, a befektetőkét. Az általa nyújtott segély újabb pénzeket generál, a károsultak egy részét kifizetik – mit gondolsz, melyik részét? –, és újra megindul a tőkeáramlás, ismét lesz fellendülés, befektetés. Ez az első tőkeátcsoportosítás: a fejlett országok befektetőit kárpótolják, a további befektetések lehetőségét fenntartják – az „ügyetlen" helybeliektől átcsordogál a tőke részint a modernizációra alkalmasabb csoportok kezére, részint természetesen a fejlett országok befektetőihez.

AZ IMF ugyanakkor szigorú rendszabályokat írt elő – az államháztartás számára: takarékosság, költségvetési egyensúly stb. Csakhogy sem Dél-Koreában, sem a régió fontosabb országaiban nem az állam adósodott el, nem a kormány pazarolta el a kapott hiteleket, hanem a versenyszféra, a deficitessé vált nagy cégek, az extenzív fejlődésben még jól funkcionáló, mára már halott monstrumok, a *csebolok*. Errefelé – néhány kivételtől eltekintve – az állami kassza rendben volt, sőt néhányan (Szingapúr, Tajvan) költségvetési plusszal is rendelkeztek (Jeffrey D. Sachs: *The Wrong Medicine for Asia. The New York Times*, 1997. nov. 3.). Hasonlóan „trükkös" helyzet az IMF által elrendelt intézkedés, a csődközeli bankok bezárása. A régióban – akárcsak az EU-ban – mindenki tudja, hogy túl sok a bank – a mai, globális világban már nincs ennyire szükség: az „*overbanking*" világszerte közismert betegség. Most, az IMF lökésére, ettől is megszabadulnak – ráadásul az itt befagyott pénzek is kiütnek néhány konkurens csoportot.

Bármint is van: az IMF segítsége arra szolgált, hogy válságból kimentse a „fejlettek" bent rekedt pénzeit, és gyarapítsa a helybéliek modernizációs csoportjait – azon az áron, hogy hagyja veszni az összes többit. A háromezermilliárd fele azért a helyi befektetők pénze volt – a válság révén az ő zsebükből vándorolt át a pénz egy, az angolszász modell felé közelítő csoport kasszájába. Azért mondom, hogy csak közelítő, mert az IMF-tárgyalások végén kiderült, hogy Dél-Korea ezután sem fogja teljesen liberalizálni a tőkebehatolást: csak 51% erejéig jöhetnek a külföldiek, a többire érvényes a korábbi szigorú tőkekontroll. Trükkért ők sem mennek a szomszédba. Igaz, ebbe bele is bukhatnak – írja a december 13-i *New York Times*, a tovább romló állapotokat kommentálva.

Vagyis ebben a válságban az átszivattyúzási rendszer működése vált – egy pillanatra – láthatóvá. Ez a rendszer két irányba csorgatja a tőkét. Egyfelől a helyi kisbefektetőktől a fejlettek piacára terelődik a pénz, a helyiek egy része tönkremegy – a modernizációra (amerikanizációra) hajlamos réteg meggazdagodik.

De a globalizálási stratégia nemcsak a pénzek, tőkék átcsoportosítására ügyel, hanem a beruházási lehetőségek biztosítására, a tőkekihelyezés lehetőségének fenntartására is: a fejlettek legfőbb gondja az volt, hogy hatalmas pénzhegyen ültek, és nem tudták kihelyezni hiteleiket. Ez a szivattyú működtetésének másik iránya: a fejlett országokból máris áramlik a pénz a régióba – immár (legalábbis úgy remélik) biztonságosabb befektetési lehetőségekkel. Decemberben 40%-kal több pénz folyt be a régió alapkezelőihez, mint az előző két hónapban együttvéve (*FT*, 1997. dec. 9.). Nem véletlen, hogy mikor véglegesítették a dél-koreai megállapodást, a Dow Jones nagyot ugrott felfelé, ráadásul a kereslet épp a korábban mindenki által elkerült, mert fertőzöttnek tartott ázsiai papírokért mutatkozott.

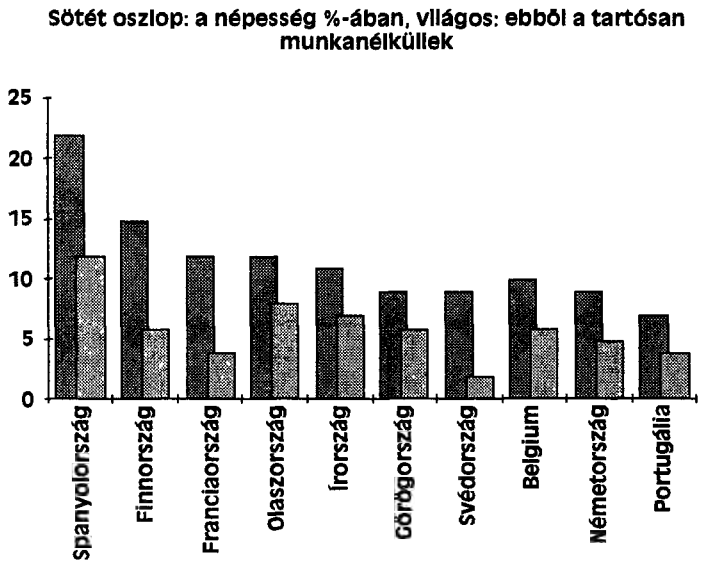
Ez a globalizálás titka: a fejlett világ azt hiheti, hogy az IMF-fel és a tőkebehatolás, illetve befektetés biztosításával bekebelezheti ezt a régiót. Amire nagyon nagy szüksége van: a fejlett országok gazdasági fejlődésének jelentős hányadát az itt kínált befektetési lehetőségek tartják fenn, az innen Nyugatra áramló hitelezés segíti a fejlettek deficitfinanszírozását. (Japán finanszírozza az amerikai költségvetési deficit nagy hányadát.) Majd látni fogjuk, hogy hosszabb távon viszont az „*emerging markets*" elszívó hatása érinti kellemetlenül a fejlett Nyugatot.

Most szóljunk pár szót az ellentétes irányú folyamatról is. Mert a feljövő országok is szivattyúznak: igaz, most éppen padlón vannak, de hosszú távon ők szívják le a fejlettek munkabérét, befektetési feleslegét, tőkepiacát. James D. Wolfensohn így jellemzi ezt a helyzetet: „A globalizálással egy hatalmas gazdasági hatalmi eltolódás lépett működésbe – a hatalmi centrum az ipari országoktól a fejlődők felé mozdult el. A világ 81%-a él abban a régióban, és a Föld GDP-jének 18%-át termelik, ez az arány 25 év múlva már 30% lesz. India, Brazília, Indonézia, Kína és Oroszország külkereskedelmi részesedése még csak az EU külforgalmának egyharmadát teszi ki. De 25 év múlva ez a pár ország már el fogja érni az EU külkereskedelmének felét. Aki ma Kínát, Indiát, Brazíliát vagy Indonéziát le akarja írni, annak nagyon bátornak kell lennie. Ezek az országok fel fognak zárkózni: a trend pozitív." (*Der Spiegel*, 1997. Nr. 48.) Ez tehát a Nagy Átszivattyúzás másik, kevésbé látványos működési módja... Olyan ez, mint az egykori KGST-vicc, miszerint szép, szép ez a Barátság olajvezeték, csak azt nem lehet tudni, merre folyik benne az olaj... Mindegy, lényeg, hogy működjön: végül is ez mozgatja a világrendszert.

A MUNKANÉLKÜLISÉG

A globalizálás hozta a munkanélküliség robbanását: részint a 10% feletti állományt, részint a tartósan állástalanok tömegét *(l. a 11. ábrát)*. Már többször volt róla szó: az anyaországból kiköltöző cégek a feleslegessé vált alkalmazottaikat az államra bízzák, fizesse az a munkanélküli-segélyt. (Ahogy a szociológusok fogalmaznak: „a jövedelmeket privatizálják, a veszteségeket államosít-

11. ábra
Az európai munkanélküliség



(Forrás: *Der Spiegel*, 1997. 47. sz.)

Ma még nem látszik a megoldás, a mediterrán országokban romlik a helyzet. Egyetlen kiút a részfoglalkoztatás.

ják".) Mivel a munkaerő ma már globális piacon versenyez – igaz, a cégek mennek értük, nem a munkaerő költözik –, ez a helyzet csak rosszabb lesz. Ráadásul a munkanélküliség ma már nemcsak a legalsóbb jövedelmi csoportot sújtja: a fejlett társadalmakban osztálykülönbség nélkül bárkit elérhet. Legfeljebb a kurrens diplomával rendelkezők jobban járnak. Az egésznek még elmélete is lett: a globalizálódás a jövedelmek átcsoportosítását hozta: a mobilis hányad a nyerő, a statikus veszít. Mivel a tőke és a pénz mobilis lett, a veszteséget a munkaerőpiacnak kell lenyelnie. Hacsak át nem alakítják a vállalat bérfizetési rendszerét: egy hányadát kapják bérben, a többit részvényekben, így részesei lesznek a cég kockázatának, és – legalábbis amíg felfelé kúsznak a részvényárak – jobban jövedelmező bérezési szisztémában dolgozhatnak. De a munkanélküliek arányán ez a módszer csak ront: a munkások is érdekeltek lesznek a karcsúsításban. E rendszer legmélyén egy illúzió dolgozik: közgazdászok és menedzserek meg vannak győződve, hogy a mai kapitalizmus a jelenleg foglalkoztatottak 20%-ával tudna igazán működni – a többire nincs szükség. Ez a „munka nélküli" társadalom utópiája. Olyan utópia, amit előbb-utóbb meg fognak valósítani.

A globális korszak találta fel a „flexibilis munka" jelszavát: ez a szlogen azt jelenti, hogy a dolgozót fél- és részmunkaidőben, alkalmi munkában alkal-

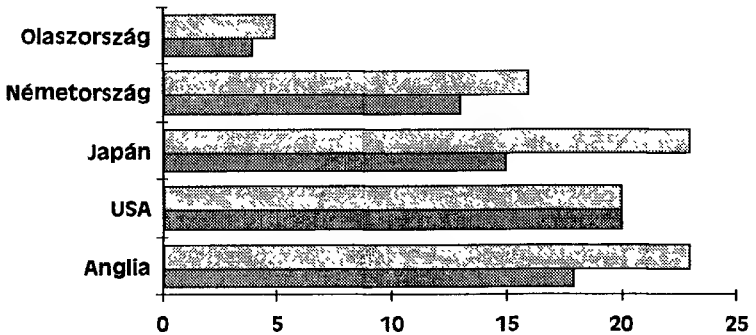
mazzák *(l. a 12. ábrát)*. Ezen túl az adott munkalehetőség időben korlátozott, hogy meddig tart, arra nem lehet számítani, a magasabb juttatási kategóriákat megszüntetik, a volt alkalmazottakat alacsonyabb bérért visszaveszik. Az angolszász modellel felpolírozták a statisztikai képet – állással rendelkezőnek számít az is, aki hetente kétszer takarít, netán háromszor kutyát sétáltat. Ugyanakkor a munkavállalók jövedelme – becslések szerint – 20–30%-kal lett alacsonyabb. Az információs társadalom munkahelyeiből csak a médiák által reklámozott, posztmodern *high-tech* csodákat lehet látni, de hogy e felszínt az adatfeldolgozók páriamunkája szolgálja ki, az nem látszik. Pedig ebben az ágazatban a gazdasági szerkezet éllovasairól van szó. És az *outsourcing* technikájával – a páriamunkákat alvállalkozóknak adják ki – még a rész- vagy alkalmi munkát is be lehet vezetni. A flexibilis munka gyakorlata voltaképp a munkanélküliség szétterítése a belső munkaerőpiacon.

Az újkapitalizmus találta fel azt a fellendüléstípust, ami csak növeli a munkanélküliséget. Minden „karcsúsítás" emeli a tőzsdeárfolyamot, mondja Ulrich Beck, müncheni szociológus (*Der Spiegel*, 1996. 20. sz.), mintha egyenes arányban állna az alkalmazottak létszámának csökkentése és a *„shareholders value"* (a részvényesek jövedelmének növelése) jelszava, a profitmaximálás eufemizmusa. A munkanélküliség növekedése a mai közgazdasági szemléletben természetes, mert a tőkeexpanzió és versenyképesség fenntartásának legfontosabb szempontja – a technológiai fejlesztés után – a költségcsökkentés. S a munkaerő – költség.

12. ábra

A részfoglalkoztatás aránya az egyes országokban
(a foglalkoztatottak százalékában)

Az egyes országoknál a világos vonal az 1996-os állapotot,
a sötét vonal az 1983-ast jelzi.



(Forrás: *The Economist*, 1997. aug. 23.)

Az OECD-országokban részfoglalkoztatás bevezetésével próbálják enyhíteni a munkanélküliséget. Ez Angliában a legmagasabb, Olaszországban és Németországban a legalacsonyabb. E két országban viszont igen magas a munkanélküliség.

A munkanélküliség azonban nemcsak gazdasági és – bizonyos százalékon felül – politikai jelenség. A II. világháború utáni rendszer egész szerkezetét átgyúrja. Ulrich Beck már említett esszéjében írja: „Mikor a fejlett országokban a globális kapitalizmus a munkatársadalom értékeit elporlasztja, azzal a kapitalizmus, szociális állam és demokrácia között történelmi szövetség törik szét. Európában és Amerikában a demokrácia mint »munkademokrácia« született – abban az értelemben, hogy a demokrácia a megélhetést biztosító munkavégzésben való részvételen alapult. A »*citizen*«-nek ilyen vagy olyan módon, de meg kellett keresnie kenyerét, hogy élettel töltse meg a politikai szabadságjogokat... A kapitalizmus nyugati típusú összekapcsolása a társadalmi és gazdasági alapjogokkal, korántsem csak »társadalmi jótékonyság«, amit – ha rosszul mennek a dolgok – egyszerűen el lehet törölni. Anyagi biztonság nélkül nincs politikai szabadság és demokrácia." Beck moralizál: a globális gazdaságot nem érdeklik ezek a tényezők, a gazdaság és társadalom viszonyából csak a gazdasági effektivitást látja, mert szerinte a globális világban a társadalomnak már csak ez a lemeztelenített váza számít. Azaz: a társadalmi-gazdasági szövetből csak a hatékonyság és versenyképesség számít, mert (mint mondják) ha itt buknak, a fejlett országok még többet is veszíthetnek.

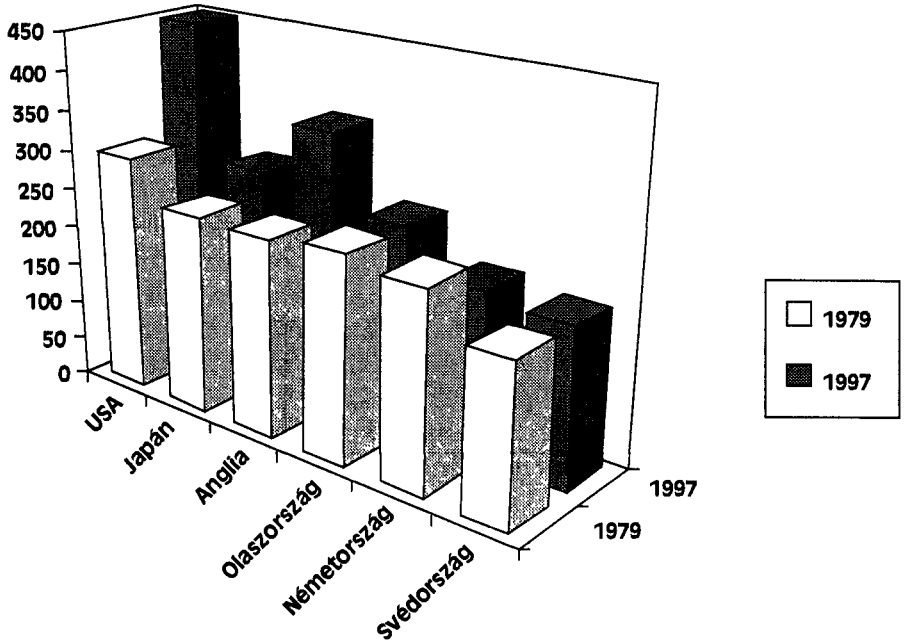
Mondom, moralizál, mégis a társadalmi kohézió fenntartása szempontjából igaza van. Ez a fajta teljesítményorientáltság, a társadalmi tényezők tökéletes kirekesztése válsághoz vezet. A globalizálódás így világította meg a társadalmi kohézió közgazdasági tényezőjét, a *szociális tőke* fogalmát, amit ugyan nem lehet olyan pontosan számszerűsíteni, mint a termelékenység növekedését, de ami a társadalmak élhetőségének *sine qua non*ja. Ezért elképzelhető, hogy egy bekövetkező válság után – amit a globalizálás versenye robbanthat ki – a multiknak az ún. „szociális *tőkébe*" is be kell majd fizetniök. Abba, amit ők is használnak – iskolarendszer, infrastruktúra, közérzetjavító tényezők, környezet, normális lakásviszonyok stb. –, s ami az emberhez méltó létezés feltételeit teremti meg. Más szóval: rá fognak kényszerülni, hogy részt vegyenek azoknak a feltételeknek karbantartásában, melyek biztosítják a gazdaság és társadalom harmonikus egymásban élését. Különben még az is elképzelhető, hogy valami jobboldali fordulat használja ki az elégedetlenséget.

Történelmi paradoxon ismét, hogy ezek az utópisztikus remények csak a kapitalizmus önpusztító fejlődéséhez kapcsolódhatnak. Mert a jelenlegi rendszernek egyetlen potens ellensége van – a kapitalizmus maga. (Soros György *Atlantic Monthly*-ban megjelent tanulmánya – Kapitalista kihívás címmel – is erre utalt.) Előbb egy nagy megrázkódtatásnak kell jönnie, hogy valaminő átrendeződést kényszerítsen ki a tőke arroganciájából.

E probléma másik vetülete a társadalom jövedelmi polarizálódásának felgyorsulása. 1945 és 1970 között a felső 10% és alsó 20% között ugyan kb. tízszeres különbség volt, de a felső 10%-ba könnyebb volt bejutni, az alatta lévő 20%-hoz képes nem volt olyan nagy a különbség. Ez változott az elmúlt 20 évben. A felső cluster kisebb lett, 5% rendelkezik a jövedelmek 80%-a felett, nagyobb lett az alsó 30% (szegénységzóna), és a középosztály stagnál *(l. a 13. áb-*

13. ábra
Nő az egyenlőtlenség

Hányszoros a jövedelembeli különbség a társadalom felső 10%-a és az alatta lévő 90% felső egytizede között?

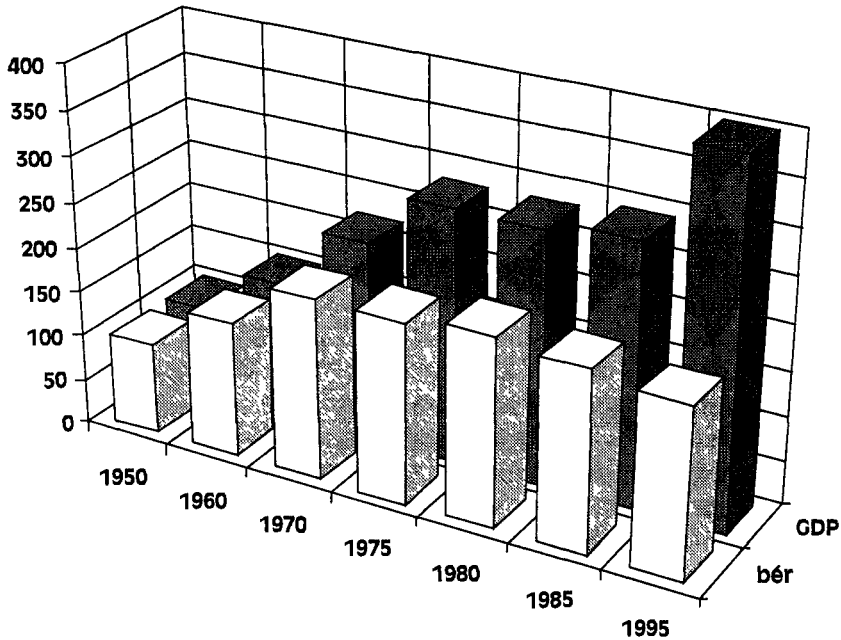


(Forrás: *Financial Times*, 1995. szept. 16.)

Az angolszász országokban másfélszeresen nagyobbak a jövedelmi különbségek, az egyenlőtlenség két irányba szakítja szét a társadalmat: a gazdagok gazdagabbak lesznek, a szegények szegényebbek, a középosztály stagnál. Bár a kontinensen még nincsenek ilyen méretű különbségek, azonban a globalizáció az angolszász modell felé mutat.

rát). A modern demokráciák egyik alapja a jövedelmi különbségek viszonylagos kiegyenlítettsége volt: voltak gazdagok és szegények, de a társadalom nem szakadt szét – ahogy a Martin–Schumann-könyv fogalmaz – a 20 és 80% csoportjára, a jómódúak és a vesztesek táborára. A szociológusok további polarizálódást jósolnak: egyfelől a trilliomosok megjelenését, másfelől a bérből-fizetésből élők többségének stagnálását. Mindenesetre érdekes tény, hogy a GDP és a bérek fejlődése 1985-ig nagyjából párhuzamosan haladt – akkor bicsaklik meg először a két vonal: a bérek maradnak a 200-as szinten, a GDP pedig 400-ra kúszik fel. Ez minden valószínűség szerint a nagy beruházások korát is jelzi. De jelzi a bérnívó stagnálását egy gyorsan fejlődő gazdaságban *(14. ábra)*. Az meg közhely, hogy nem csak a munkásosztály számít vesztesnek a globális

14. ábra
A munkabérek és a GDP fejlődésének különbsége 1950–1995 között
(1995 = 100)



(Forrás: *The Economist*, 1995. szept. 16.)

A GDP és a munkabérek viszonylag egymáshoz közel haladtak egészen 1970-ig, onnan kezdve a GDP fejlődése hirtelen megugrik, ezt a gyors fejlődést azonban már nem követik a bérek. Egyébként is a bérnívó alig hagyja el az 1950-es szintet.

versenyben – a 90-es évek a középosztály stagnáló életminőségét is hozta magával. Ha Bangalore-ban olcsóbb az informatikai szakember, akkor a német programozók felének nem lesz munkája. (Tizenöt éve még azért disszidáltak Kelet-Európából, mert tízezer márkát kínáltak egy jó informatikus mérnöknek...) Egyáltalán: a globalizálás azt is jelenti, hogy semmiből sem kell annyi, mint amennyire a nemzeti széttagoltság idején szükség lehetett. Több oka van a „karcsúsításnak", mint ahány középosztálybeli kereseti lehetőség...

AZ EGÉRÚT: A TUDÁSIPAR

A globális fejlődés egybeesett a gazdasági struktúra radikális átalakulásával: az újkapitalizmusban a tudásintenzív iparágak, szolgáltatások, tevékenységek kaptak vezető szerepet. Amit korábban szolgáltató társadalomnak neveztek, az voltaképp erre az új éllovas csoportra épült: a szolgáltatás nem azt jelenti, hogy

a társadalom tagjai kazánkovácsból gyorsbüfések lesznek, hanem olyan intellektuális tőkepiacon szerepelnek, mint amilyenek a banki műveletektől kezdve a jogi és adótanácsadáson, a szoftverkészítésen át a befektetésig, brókertől a tervezőig, a média- és reklámszakembertől a divattervezőig. A tudásintenzív ipar mindazt a tevékenységet jelenti, ahol nem a fizikai munka ráfordítása a jellemző, hanem ahol a megszerzett és alkalmazott tudás a döntő, az ész, az ötlet hozza a pénzt. Ahol pár mondatos tanácsot követve a kuncsaft milliókat kereshet. A *Netscape* internetes keresőprogram-gyártó cég pár éve még nem is létezett, megalakulása után két évvel már szerepelt a tőzsdén, rá egy évre elérte az egymilliárdot, ma már az egyik leggazdagabb vállalkozás. Ez a folyamat természetesen leértékelte a szakképzetlen munkát, sőt bizonyos szakmunkákat is, és felértékelte a diplomás végzettséget – legalábbis meghatározott szakokon. És maga a tudás is önálló ipar lett: az üzleti világ legújabb divatszlogenje a „tudás-menedzsment", nagy cégeknél már van *„chief knowledge officer"* („tudásosztály-vezető"), már van folyóirat *(Knowledge, Inc.)*, és a Dataquest nevű kutatóközpont adatai szerint a *„knowledge management services"* („tudásmenedzselés") ma már 3,6 milliárdos üzlet. És természetesen fő guruja is van, Ikujiro Nonaka, akinek a legjobb ötlete az volt, hogy a tudás-menedzsment nem azt jelenti, hogy több komputert állítsanak be az irodákba, hanem hogy pl. serkentsék a munkatársak között a *brain-storming*ot, hogy a legvadabb ötletekkel álljanak elő, akár olyanokkal, melyeknek csak egytized %-a lehet nyerő – ez is megéri (*The Economist*, 1997. máj. 31.).

Ez az átalakulás úgy kapcsolódik a globalizálódáshoz, hogy a tudásintenzív iparok a fejlettekhez kötődnek – bárhol is legyenek a világban –, akkor is így van ez, ha az elmaradt régiókban végzik munkájukat. A globalizálódás élcsapata fehérgallérosba ment át.

Ugyanakkor a tőke elsősorban azt a tudást díjazza, ami a termék kitalálásától a termelés megszervezésén, a menedzsment átalakításán át a marketingig és az eladópultig újrastrukturálja az egész kócerájt. Nem feltalálókat igényel – azokat is, de csak módjával és csak meghatározott iparágakban –, hanem folyamatmenedzsereket, a dolgok menetét felgyorsító „váltókezelőket", olajozókat stb. (Thurow, 1996, 69. és a köv. o.).

A tudásintenzív iparágak nélkül nem ment volna a globalizálás: hiszen ők hozták játékba a pénztechnika új vívmányait, a komputer és információfeldolgozás új lehetőségeit, aztán mindennek jogi támadhatatlanságát (és trükkjeit). De ezzel él a „repülő pénzpiac", meg a globális tőke. A kettő – a tudásipar és a globalizálódás – egymásból él.

Amiből látszólag az következik, hogy ezekben a régiókban, illetve országokban halálra van ítélve a hagyományos ipar: nemcsak azért, mert a gyár elvándorol olcsóbb tájakra, hanem mert kell a hely azoknak a cégeknek, akik abból élnek, hogy tudnak valamit. Amit természetesen jogvédenek, a „termékeket" csak náluk lehet kapni, a jövedelmet a tudás és a jogi kizárólagosság biztosítja. Hajót, autót, televíziót ezután is fognak gyártani, csak nem ott és nem azok, akik korábban. *Ez a munkanélküliség újrafelosztása és bővített termelése.*

Ezt az új tendenciát látva született meg az az agyrém, hogy ránk köszöntött a munka nélküli társadalom (pl. Jeremy Rifkin könyvének címe: *A munka vége*). Nem kell már dolgozni, a *leisure*, az elfoglaltság nélküliség felé halad a világ, hiszen mindent el lehet intézni ötletekkel, számítógépekkel, információkkal. (Már Ivan Iljics is „teremtő *munkanélküliséget*" emlegetett, a „munka nélküli kapitalizmus" ma viszont a boldog jelent-jövőt jelenti.) A jelszó különben annyiban igaz, hogy a fejlett országokban lesz a legmagasabb a munkanélküliség – de ez nem azonos a „munka nélküli társadalom" paradicsomi állapotával.

E hóbortos ötletek mögött az a fordulat rejlik, hogy a tudás vagyonokat képes generálni. A legenda szerint a Coca-Cola cég egy ilyen ötleten gazdagodott meg. Abban az időben por alakban árulták a Coca-Colát, mígnem jelentkezett egy marketingszakember, hogy van egy jó ötlete, de kétmillió dollár az ára. A cég habozott, majd kifizette a díjat – a tanács egyetlen mondat volt: áruld léként, üvegben. Az egyszerű tanács megérte az árát.

Aki ilyesmit tud, az a *tudástőke* birtokában van, amivel megváltozik a hagyományos tőkestruktúra is. Korábban a termelést a tőke és munka aránya, valamint a felhasznált nyersanyag határozta meg. Ma e három tényező mellé – vagy egyik-másik helyett – a tudástőke lépett. Egyes számítások szerint ez a tőkearány egyharmadától kilencven százalékig terjedhet. A tudástőke birtokosa már nem rongyos ülepű értelmiségi, hanem minimum *yuppie*, és pénzre lefordított súlya egyenértékű a tőketulajdonoséval vagy a nyersanyag birtokosával. Még az is lehet, hogy övé a parancsnoki poszt – bár nem ő a menedzser. A cég vezetői csupán végrehajtják azt, amit ő kitalál. A tudástőke viszont még nem szervült bele az újkapitalizmus szerkezetébe, amit még mindig a tradicionális alkotóelemek szerint ítélnek meg. (Nem véletlen, hogy a tudástőke elmélete kb. ötéves.) Gyakorlatban viszont már kikerülhetetlenek, díjazásuk csillagászati – egy-egy amerikai jogi iroda „partnerének" jövedelme nagyobb, mint a GM CEO-jáé. (Az AT&T, mikor áttért a globális üzletrendre, évi 347 millió dollárt fizetett a tanácsadó cégnek.)

A tudástőke elvében persze az is benne van, hogy az általa forgatókönyvként („tanácsként") adott algoritmus csak azt mondja meg, mit kell csinálnod, de az aktuális munkát mégiscsak neked kell elvégezni: jelen esetben beszerezni azokat az induló információkat, melyek szükségesek, és elvégezni a tranzakció műveletsorát. Még bonyolultabb mondjuk egy designer munkája – a szórakoztatóelektronikában a végtermék előállításának fő komponense –, a walkmant pl. a design tette tömegcikké. A divattervező nyertes modellje viszont az elitpszichológiát használja, és a társadalmi presztízs felkeltésével, ízléstrendek elindításával képes termékeinek magas árat realizálni.

A tudástőkén belül külön kaszt a diplomaipar: mivel a piac tudásintenzív munkaerőt – egyetemet végzett szakembereket – igényel, ezért az egyetemek diplomagyárak lettek, az oktatás pedig üzletté vált. Mégpedig drága üzletté. Egy-egy közepes egyetemen egy év 27 000 dollár, plusz lakás, kosztolás ruházkodás, ami újabb 10 000 dollár. Aztán a fejvadásznál, ahol a végzett egyetemis-

ta interjúra jelentkezik, kiderül, hogy ma már majdnem minden álláskereső azzal a típusú diplomával jelentkezik – közepes presztízsű, olcsóbb egyetemről való papírral –, a piac viszont az Ivy Leage abszolvenseit díjazná: a Harvardot, Columbiát, UCLA-t. Ezeken az elit egyetemeken viszont az imént említetteknél akár kétszer, háromszor annyi a tandíj (plusz egyéb költség): ki tud egy egyetemi évre 100–120 000 dollárt kiadni? Jogosan írja Russel Baker (*New York Times*, 1977. szept. 16.), hogy ez a vagyoni cenzus vezet a kasztosodáshoz: az igazán fizető foglalkozásokhoz elit egyetem szükséges, de azt csak a felső egyötöd tagjai képesek megfizetni. Ebből a versenyből már a felső középosztály is kimarad.

A diplomagyár az elmúlt tíz évben drasztikusan emelte árait, amikor kiderült, hogy a tudásintenzív foglalkozások hozzák a legtöbb pénzt, őket nem érinti a munkanélküliség-hullám, az ő fizetéseik futnak fel a leggyorsabban. (Egy kezdő ügyvéd 60–75 000 dollárral indul, s amint partner lesz, ennek háromszorosát viszi haza.) Bourdieu már a hatvanas években megírta, hogy a társadalmi egyenlőtlenség újratermelésében az iskolarendszer játssza a legfőbb szerepet. De ő még nem volt tanúja az egyetemi képzés költségrobbanásának. Ugyanakkor a folyamat majdnem kikerülhetetlen. A német felsőoktatás csődje mutatja, hogy a tömegegyetem nem működőképes: az évfolyamonkénti több ezer hallgató még a professzorral sem találkozik, tanulási esélyei egyre csökkennek, tehát az a tudáskészlet, amivel elhagyja az egyetemet, egyre kevesebbet ér. Marad a skála széthúzása: gyengébb, közepes és elit egyetemek fognak alakulni – és a legjobb karrieresélyeket a legdrágább intézmény fogja biztosítani.

GLOBÁLIS TŐKE KONTRA ÁLLAMI AUTONÓMIA

A globalizáció az államok, kormányok hagyományos szerepét is átírta. Ma már igen kevés eszköz van egy-egy kormányzat kezében, hogy befolyásolja – netán terelje – saját gazdaságát, azaz nemzeti fejlődését. A Bretton–Woods-i rendszer megszűnése (1971) óta az államoknak három szerszáma volt az ország gazdasági fejlődésének terelésére: az adók, a pénznyomtatás – szakkifejezéssel: a pénztömeg-gazdálkodás – és a kamatláb-politika. A posztmodern gazdaság mindhárom eszköz hatékonyságát csökkentette, illetve kivette a kormányok kezéből. Pontosabban: jogilag meghagyta, de olyan erőtlenné tette, hogy a kormányok alig tudnak velük bármit is kezdeni. Mára még tovább finomodott a globális tőke szerkezete: az európai menedzserek nem saját felügyelőbizottságuktól, igazgatótanácsuktól, még csak nem is a közgyűléstől félnek, hanem a nemzetközi pénzpiactól: igaziból annak mozgásától függnek. Meg attól, hogy az intézményes befektetők milyen stratégiát akarnak követni. Ezek után elképzelhetjük, mi marad egy-egy kormány kezében...

A legveszélyesebbnek *az adóválságot* látom. Mert a fejlett országokban a szociális, egészségügyi és oktatási válság mögött rejtve az „eltűnt adófizető" áll, ami legalább olyan válságot fog okozni, mint a pénzpiac összeomlása. A *Der*

Spiegel (1997/1.) pl. a német állami adóbevételek drasztikus változását így mutatja be: A bérből-fizetésből élők kb. 230–300 milliárd márkát fizetnek, a nagyvállalatok jövedelemadója pedig 100 milliárd körül imbolyog – 1995-ben 80 milliárd alatt. Az adóbevétel tíz éve nem változik (a GDP 25%-a körül mozog), de ez idő alatt a bérből élők 5%-kal többet fizettek, a nagyvállalatok viszont 15%-kal kevesebbet. Kirívó példával: a Siemens konszern 1990-ben 73 milliárdot utalt az államnak, 1995-ben már csak 706 milliót. 1996-ban 18 milliárd márkával kevesebbet fizettek be a multik, mint egy évvel korábban.

Ezen aztán lehet kárörvendezni, hogy lám, őket is utolérte a nemezis, de végül is itt kezdődik a jóléti állam temetésének világjelensége. A probléma röviden: az adózási rendszert akkor alakították ki, mikor a tőke még nem volt mobilis, mikor a transzfert szigorú szabályok tiltották, mikor még nem volt globális a gazdaság. Ez utóbbi beköszöntével a régi rendszer összeomlott, az állami kiadásokat lassan nincs miből finanszírozni.

A globalizálás versenyképtelenné tette azokat a cégeket, amelyek csak hazai feltételek között akartak dolgozni. Ezek a vállalatok arra kényszerülnek, hogy mindenféle költségeiket csökkentsék: munkabéreket, járulékokat, kutatás-fejlesztést, és természetesen az adókat. Ma már – számunkra is ismerős jelenség – a legjobb szakemberek dolgoznak az adókikerülési manővereken.

Mindez persze csak aprópénz, az igazi adókikerülés módszere a konszernek kiköltözése az országból valahová Keletre, ahol a bérek is alacsonyak, és legtöbbször még adókedvezményben is részesülnek. Az anyavállalat lehet, hogy otthon marad, de jövedelmének 50–70%-a valahol külföldön keletkezik, haza meg alig ad valamit. Voltaképp ez a legnagyobb tétel az adóválságban: a kiköltöző vállalatok duplán hárítják át a költségeket az államra: a kormányzat elesik az adóktól, plusz neki kell fizetnie az itthon maradt munkanélkülieket.

Ugyancsak a globalizálás hozta a multik sajátos anyaország–vendégország közötti tőketranszferjét, s vele az adómenekítési trükköket. Itt az amerikai *accounting*-szisztéma a nyerő. A *Der Spiegel* szerint (1997. 33. sz.) ez az elszámolási rendszer a tökéletes adómenekítés példája: az anyavállalat, mondjuk, egymillióért árut ad el németországi leányvállalatának. Ha Németországban ezt az árut 1,8 millióért adja tovább, akkor 800 ezer márka jövedelem után adózik. Ha azonban az anyavállalat 1,7 milliót számít fel a leányvállalatnak, akkor csak 100 ezer lesz az adóalap. Az egész csak az elszámolási rendszer kérdése. A lap hozzáteszi, hogy legtöbb vállalat mínuszban van, aminek oka az elszámolási rend különbsége – a cégvezetés viszont a menedzsment balkezességét okolja. Pénz meg az ablakban...

Így aztán eltorzultak az arányok: miközben a részvényárfolyamok az egekbe szállnak, a fiskus üres zsebében turkál. Mert aki tudna, az nem fizet – negatív szaldót mutat fel –, a kispénzűeket meg kopasztják, mert elkaphatók. (Az OECD országaiban 1985 és 1994 között 15–20%-kal nőtt a polgárok által fizetett adó, mivel ugyanennyivel csökkent a multik, a szolgáltatóvállalatok befizetése [*The Economist*, 1997. máj. 31.].) Ugyanakkor újfajta igazságtalanságot visz be a rendszerbe, mert a kispénzű és megfogható adózók hozzák létre

és tartják fent azt az infrastruktúrát is, amit a multik is használnak, de működtetésébe nem fizetik be részüket: iskolákat, egyetemeket, utakat, vasutakat, a környezet karbantartását, egyáltalán az infrastruktúrát.

Ez a felállás politikailag is veszélyes (erről másutt), mert a jobboldali populizmust erősíti. Eközben a jóléti állam meg se tud már mozdulni: úszik az adósságban. Ugyanis ahhoz, hogy gondoskodni tudjon, bevételre lenne szüksége, ami ha jól számolom, húsz év alatt kb. egyharmadával lett kevesebb. Igaz, Németország speciális eset, a keleti tartományok nyelik a pénzt, de a fejlett országokban mindenütt ez a helyzet: a szociális állam egyirányú utca lett, csak eladósodáshoz vezet, a pénzt „piaci feltételek között" kell felvenni, azaz, magas kamatot kell fizetni utána, a költségvetés meg eladósodik. Így indul be a spirális: még több adósság, még nagyobb kamatteher, jobban szorítják az adóprést, erre még ügyesebben kerülik ki az adókat – akik tudják.

A dolog azért veszélyes, mert az állami eladósodás felgyorsulásához vezet – s mint tudjuk, egyszer fizetni kell. És ez az „egyszer" ha eljön, könnyen a fejlett országok válságának előjátéka lehet. Mivel az állam garantált értékpapírok formájában veszi fel kölcsöneit, ha ezt nem tudja törleszteni, akkor vagy az infláció robban (mert az állam bankópréssel segít magán), vagy buknak az intézményes befektetők, és mivel ők a pénzpiac meghatározó tényezői, onnan kezdve megállíthatatlan a lavina.

Ehhez képest illúzió azon vitatkozni, hogy vajon a kis vagy a nagy állam hoz többet a polgár számára: régen ez valódi tét volt, a mai, *pénz nélküli állam* idején már értelmetlen kérdés lett. Az állam lassan örül, hogy ki tudja fizetni az alapellátás – rendőrség, államigazgatás stb. – költségeit.

Ez a globalizálódás egyik sötét következménye. Amíg a nemzetállamoknak volt gazdasági és politikai szerepük, addig a nagy cégek nem tudtak csak úgy lefalcolni, ha rosszabbra fordult az üzleti klíma. Most a tőke, a munkaerő, a pénz egyaránt szabadon áramlik – ami jó dolog –, de vannak hátrányai. Pl. hogy ha nem tetszik az adózási rendszer, ott lehet hagyni az országot, ki lehet belezni a fiskust, mert a törvénynek ott is vannak kiskapui, a könyvelésnek meg titkos ösvényei. Ezen túl pedig akár Távol-Keletről is le lehet nyúlni azt a szociális biztonsági rendszert, amit Európa egyes országaiban fél évszázad alatt épített ki. Ezért idegesít, mikor arról olvasok, hogy baj van az „adófizetési morállal". Tömeges társadalmi jelenségek esetében a rendszerben van a hiba, a morál legfeljebb hab a tortán.

Bármint is van, ez is hozzájárul ahhoz, hogy a jóléti állam képtelen már gondoskodni polgárairól: másfajta államot kell kitalálni. Ez a mostani a végét járja.

A posztmodern államnak a második tőrdöfést a *monetáris politika* – a pénztömeg-gazdálkodás – hatástalanítása okozta. Az elektronikus pénz feltalálásával – ami a mai világpénzforgalom 80%-a, már nem állami ellenőrzés mellett forog a föld körül: egy-egy ország pénztömege egyik pillanatról a másikra változik, mert az adott valuta árfolyam-pozíciója oda vonzza (vagy éppen kiszippantja) a spekulációs pénzt, beruházások nem fix eszközökbe történnek, ha-

nem akár pár órás tételek: nincs az a könyvelési rendszer, ami ezt figyelemmel tudná kísérni – kordában tartani pedig már régen nem lehet. Az ember csak mosolyog, hogy alig pár éve még Milton Friedmanre figyelt a világ, aki azt prédikálta, hogy az államnak csak a pénztömeg-politikával, az egyetlen piackonform eszközzel szabad/lehet befolyásolni a gazdaságot: a pénztömeg növelésével fellendülést lehet előidézni, és fordítva. Próbáld ki, nem fog menni.

A harmadik eszköz, *a kamatláb-politika* – igaz, csak a legnagyobbaknál – még jól tartja magát: Amerikában a Fed jól tud vele lavírozni. Azért mondom, hogy a legnagyobbak, mert nemcsak Amerikáról van szó, Európában jól működött, a németek kezében egészen a '90-es évekig ügyes kis eszköznek bizonyult. Addig ugyanis az EU tagállamai a DM-re voltak felfűzve, akarták, nem akarták, követniük kellett a Bundesbank kamatláb-irányvonalát: ha a németeknek magas kamatlábra volt szükségük, akkor a franciák és olaszok exportja bánta, mert kényszerűségből nekik is magasan kellett tartani a kamatlábat, ami gátolta az exportot. A globalizálódás kiteljesedésével azonban a németek is érezni kezdik, mit jelent a piaci túlhatalom: a DM 1997 nyarán pár hónap alatt vészesen felpuhult a dollárral szemben (augusztusban 1 dollár = 1,86 DM, nyolcéves rekord...), és a Bundesbank tehetetlennek bizonyult! A német márka két okból is veszít súlyából, egyrészt mert az országban alacsony a kamatláb – éppen recesszió van –, és a tőke a magasabb kamatláb szerint fizető országok felé vándorol, pl. Amerikába; másrészt az euro bevezetésétől való félelem miatt, ami jelenleg a márkánál puhább valutát fog jelenteni, és ez már ma felpuhítja-olcsóbbítja a DM-et.

Mindezzel veszélybe kerül a kamatláb-politika autonóm meghatározásának eszköze is.

Mind a régi szép időkben, mind a mai mélyrepülésben azt láthatjuk, hogy globális világban egy-egy ország már nem egymaga dönt saját kamatláb-politikája kérdéseiben: a globális pénzpiac írja elő a játékszabályokat. Pl. azzal, hogy az a pénzpiac eldöntötte, milyen legyen az euro, egyben azt is eldöntötte, milyen legyen ma a német kamatláb. A kormányzat autonómiája minimálisra zsugorodott. Megkockáztathatja a kamatláb emelését, de akkor a ma még csak csirázó fellendülést is el fogja fojtani.

De még ha működik is a kamatláb-politika mint kormányzati eszközrendszer, a globális pénzpiacok már annak is kitalálták ellenszerét: ma már egy sor olyan derivatív működik, ami arra szolgál, hogy ha változik a helyi kamatláb, akkor az adott cég függetleníthesse magát ettől a rendszabálytól. Ez úgy működik, hogy a cég pl. határidős szerződést köt a kamatláb változására: ha felfelé mozdul egy százalékpontot, akkor nyer, egy másik szerződésben ugyanezt teszi a lefelé mozduló kamatlábbal. A kamatláb akár lefelé, akár felfelé mozdul el, a céget egyik sem érinti, legfeljebb valamelyiken többet keres. Vagyis ezzel a „zablával" egyre kevésbé lehet befolyásolni a gazdaság aktorait.

(Mellesleg ez az eszköz annyira bevált, hogy most már államok is akarják alkalmazni, hogy kiváltsák a világkereskedelemben jelentkező árfolyam-, és kamatkülönbségeket.)

Wolfgang R., a Dresdner Bank felügyelőbizottságának tagja szeretett kirándulni, szerette a hegyeket, a kilátást, az Alpokat. Így vetődött el Vaduzbe is, a harmincezer lelket számláló Liechtenstein hercegség ici-pici fővárosába: pár lépésnyire égig érő hegyek, egyébként meg nyugalom, béke, gazdagság. Hétvégeken szöges cipő, aztán uzsgyi, ki a szabadba. Az alpesi panzióban a manzárdról belátta a környék hegyóriásait, esténként pedig lent a társalgóbeli kandallónál sörözgetett a háziakkal. – Doktor úr, nem segítene, a szomszéd lerobbant házát vennénk meg, helyrepofoznánk, azzal bővülne a panzió. – Miért ne? – R. doktor úrnak miből állt a floppyról lehívni a szerződés nyers formulanyomtatványát, beírni az adatokat, hét közben segédje eljárt a hivatalokba, a következő hétvégén aláíratta a háziakkal. Kész is lett az üzlet. R. azt mondta, családtagnak érzi magát, és nem kért egy vasat se a munkáért.

Hát, ha ilyen rendes a doktor úr, valahogy mi is megháláljuk, mondta Blis úr, a házigazda. A doktor úr belép az alapítványunkba, aztán annyi. – Menynyi? – kérdezte a doktor, mint aki semmit sem ért. Hát annyi, hogy mondjuk húszezer frank befizetésével a doktor úr tagja lesz ennek az alapítványnak, az alapítási díjtól a doktor úr szívessége miatt eltekintünk. De ettől kezdve annyi pénzt helyez el az alapítvány számláján, amennyit akar. A pénz a mi nevünkön fog szerepelni, a doktor úr nevét, de még csak látogatását sem fogja megtudni senki az égadta világon. Remélem, érti, miről van szó?

Mit kell csinálnom? – Csak annyit, hogy holnap átmegyünk a hivatalba, kiállítjuk a formaságokat, aztán tetszik hozni a pénzecskét – ami ugye, mivel jótékonysági alapítványról van szó, adómentes. Tetszik már érteni?

R. doktor nagyon is jól értette. Nem a természet szépségéért kirándulgatott ide, hanem szeretett volna valahogy egy ilyen társaság közelébe férkőzni. Tudta, hogy vannak ilyen adómentesítő társulatok, de se barátai, se kuncsaftjai nem meséltek ezekről, hallgattak, mint a sír, nem adtak címeket, nem mondták meg, kihez lehet fordulni. Most viszont magától jött a lehetőség. R. úr a következő héten nem viharkabátot pakolt a hátizsákba, hanem 600 ezer márkát, és létrejött az első tranzakció. A pénz – rendelkezésének megfelelően – egy Man-szigeti bankba került, a számlatulajdonos – papíron – Blis úr, illetve a Lavinaáldozatokat Segélyező Alapítvány.

Egyébként a 600 ezer sem R. úré volt – csak megbízásból szimatolt a hegyek között: gazdag kuncsaftja – nevét én sem árulhatom el – ugyanis annyira titkoskodott, hogy csak egy közvetítő ügyvéd révén állt szóba még a doktor úrral is. De most már nem kell tovább bújócskázni: a pénz biztos helyen, az adóhatóságnak fityisz – Németországhoz képest Liechtenstein külföld, ha netán mégis nyomára bukkannának, fennakadnak Blis úr alapítványán, a helyi bankban pedig egyetlen német márka sincs.

Ezután R. úr mégiscsak elsétált a közeli gleccserhez: nyugodtan adta át magát a fenséges látványnak. Nem tudhatta, hogy megbízójánál, a Nagyember-

nél éppen házkutatást tart az adórendészet. A Nagyember ugyanis éppen válófélben volt, felesége talált egy cetlit másfél millióról, az ügyvéd kiderítette, hogy a válni készülő manus pénzeket akar eltüntetni a vagyonmegosztás elől. A cetli a per során valahogy az adóügyesek kezébe került, ők pedig pontosan tudták, mit jelent ez a papírdarab. Már rég sejtették ezt a liechtensteini kapcsolatot, ezt a Németországhoz oly közeli adóparadicsomi bújócskát, de nem tudták bizonyítani. A papír ugyanis egy másik Blis úr-félének, egy liechtensteini lakosnak szóló titkos megbízásra engedett következtetni. No, ebből lett a házkutatás, mert a cetli csak alapos gyanúra adott alapot, a hatóság viszont arra számított, hogy valami jogszerűbb bizonyíték is előkerül.

Nem került elő, a rendszer kitűnően zárt, a Nagyembernek volt néhány kellemetlen éjszakája, de a pénz megmenekült, A rossz nyelvek szerint több millió márka. R. doktor úr pedig megkapta a közvetítői díját – ne tudd meg, mennyit. Ő azonban már óvatosabb, nem Vaduzbe ment a pénzével. Az most egy darabig csendes hely lesz. Hogy R. hová megy, az titok. Mint minden, ami a nagy pénzről szól ebben a világban.

A történet állítólag igaz, csak a nevet változtattam meg (*Der Spiegel*, 1997. 39. sz.). De nem is ez a bökkenő. Hanem az, hogy ma már egyre több professzionálisan működő adómenekítő „oázis" kínálja szolgáltatásait a világban. Kezdetben csak a Cayman-szigetek (angol fennhatóság) vagy a Bermuda volt ilyen „*offshore*" postaládabank. Azóta, hogy az amerikaiak nagyon rászálltak a svájci adótitok feltörésére – azaz arra kényszerítették a kantonállamot, hogy a nemzetközi szabványhoz igazítsa banktitokkezelését –, egyre többen foglalkoznak a pénzmenekítéssel: ma már vagy 180 kisebb-nagyobb sziget, ország, város dolgozik ebben az iparban. Legutóbb Gibraltár jelentkezett: itt félmillió márkáért nyithatsz tökéletesen hatóságbiztos (titkos) bankszámlát, ami ráadásul még kamatozik is. Az IMF szerint legalább 2000 milliárd dollárnyi az a tétel, ami ezeken az utolérhetetlen bankszámlákon fekszik, s ami kikerüli az állami adózást. Irtózatos mennyiségű pénz, ráadásul növekedési üteme évi 25%, a leggyorsabban fejlődő pénzügyi szolgáltatás! Persze van is értelme: a befogadó nagyot keres a hatalmas pénzek kezelési díján, esetleg forgatásán, a betétes pedig megszabadul többmilliós adótételétől. Mindenki jól jár – kivéve az anyaországot, ahol a fentebb leírt anomáliák következnek be. Mert ez a pénz bizony nagyon hiányzik, mikor a szociális háló szakadozni kezd, mikor a nyugdíjak reálértéke csökken, illetve mikor a jóléti állam egyszer csak összeomlik...

Ez az üzletág is a globalizálás eredménye. Ahogyan a gyárak kiköltöznek, úgy a pénzintézeteknek az a hányada is helyet változtat, amelyeket a kormányok valamilyen szempontból molesztálhatnának. Ha túl magas a kamatláb vagy az adó – maguktól is elmennek. Kuncsaftjaik viszont igényelték ezt az adómenekítő szolgáltatást, és íme, a föld tele van szórva apró kis postaládabankokkal, ahová bizton fordulhatsz.

Mert nehogy azt higgyük, hogy akár Liechtenstein, akár Bermuda rendelkezik ezzel a hatalmas pénzmennyiséggel. Ők csak pénzkezelők, bizalmi tár-

saságként vagy postai címként funkcionálnak. A pénzt az anyaországban kezelik. Vagyis ha a Dresdner valamelyik munkatársa, kuncsaftja megunja az adózást, a pénz jogilag Liechtensteinbe vándorol, de fizikailag Németországban marad, ott számfejtik, kezelik, ott kamatozik. Az így nyert kamatokat aztán német államkötvényekbe rakják, és még meg is fejik azt az államot, ami elől elmenekültek (Martin–Schumann, 94. o.).

E szakmában ma már nagy bújócska folyik: az amerikaiak elérték, hogy a Bermuda-szigetek pénzügyi cégei nagyjából transzparenssé váltak, helyükre a Cayman-szigetek léptek, aztán azokat is megszállták, a helyi önkormányzatot addig presszionálták, amíg itt is áttekinthető lett a pénzforgalom. Ekkor a „fekete" és „szürke" pénzek továbbálltak, így keletkeztek az újabbak, a La Manche csatorna kis szigetei vagy az imént említett Gibraltár. Amíg ide is eljutnak a pénzforgalmat ellenőrző nemzetközi szervezetek, addig nyugalom van, és addig kiépül néhány újabb oázis: Szingapúr vagy Le Man.

Az adómenekítő intézmények veszélye, hogy nem is a milliomosok használják őket elsősorban, hanem a nehézfiúk: drogkereskedők, csempészek, maffiózók, volt diktátorok stb. A fehér, szürke és fekete pénz aztán összekeveredik, és mikor újra belép a pénzpiacra, az isten se ismer már rá: vér tapad-e hozzá, kábítószerből jött-e, vagy csak egyszerűen az államot akarták-e vele becsapni.

Egyébként tisztán jogi eszközökkel is meg lehetne akadályozni a fekete pénz áramlását, az adómenekülést – de ez a globalizálódás egyik legfőbb dogmáját sértené: *a tőke szabad áramlásának tételét.* Ez az ideológiai érv erősebb, mint a jogi vagy államrendészeti. E tétel árnyékában legfeljebb kozmetikázni lehet. Így aztán a globális pénzpiacot sem jogilag, sem egyéb módon nem érdekli a pénzek eredete és tartózkodási helye: az amerikaiak nyomására olykor megindul némi – tessék-lássék – tisztogatási hadjárat, egyébként azonban ez a pénztömeg is növeli a likviditást, azt a föld körül száguldozó „repülő pénzpiac"-ot, ami még ma is az újkapitalizmus legjobb üzlete.

Nyertesek és vesztesek után kutatok. Valójában erre nem lenne szükség: szinte minden esetben a pénz a nyertes minden más entitással szemben.

MESE A FEGYVEREKRŐL, ÉS A GLOBALIZÁLÁS „MÁSODIK GAZDASÁGA"

Mikor a berlini falat lebontották, tele volt a sajtó számításokkal: mennyit fog keresni ezen a világ, ugyanis a hidegháború vége értelemszerűen azt is jelentette, hogy nem kell annyit költeni fegyverekre. (Emlékszünk, a reagani korszakban csillagászati számokban tervezték a csillagháború gyári kiadásait.) E boldog terveknek „békeosztalék" volt a neve: amit eddig fegyverekre, azt most hidakra, kórházakra, rákkutatásra stb. fogják osztogatni. Mondták a holdbéliek, akik még nem tudták, mitől kerek a világ. Egy kicsit ugyan hihetetlen volt a dolog, hiszen a hatalmas fegyvergyártó cégek kezdtek leépülni,

– az amerikai nyugati parton ezrével bocsátották el a mérnököket is –, és ez valahogy túl sok tyúkszem volt egyszerre, de a kommunizmus összeomlása sem volt pity-putty – szóval bármilyen hihetetlennek tűnt is a dolog, volt benne ráció. Nem sokáig. A minap a *Financial Times* közölt érdekes grafikát a világ legnagyobb fegyvergyárainak elmúlt hét évéről. Hát meghökkentő egy táblázat: igaz, a fegyvergyártás (és -eladás) 1990–91 között több mint harminc százalékot is zuhant, de aztán már az Öböl-háborút megelőzően meredeken emelkednek a számok annyira, hogy '95 végére már 15%-kal több fegyvert gyártanak (és adnak el) a világban, mint a hidegháború idején. Ami döbbenetes szám. Az ember azt hinné – így látja-olvassa –, hogy a fegyvereket csak helyi háborúkban használják, ott is többnyire a nagyhatalmak által kiszuperált régi vacakot, vagy egy-két jobbat, de azt is lízingelve És akkor pofán csapják a tények: ma többet költ a világ fegyverekre, mint mikor az atomháború árnyékában élt.

Persze csak a naiv újságolvasót lehetett átverni, és különben is ennek az új korszaknak nagy előnye, hogy a nagy népimesekultuszt abbahagyták: az újságok és a tévék ma már abból élnek, hogy lelepleznek, nem abból, hogy ellepleznek – azaz mesélnek. Szóval, ma szép lassan kiderülnek a dolgok. Jobbára persze csak a múltról – ritkán a máról –, de az is valami, ha megtudjuk, mi is *volt* valójában. Igaz, józan ésszel korábban is be lehetett látni, hogy a fegyver mindig is jó üzlet volt. Afrikában pl. milliók éheznek, de korgó gyomorral olyan fegyvereket cipelnek, melyeket Európában is megirigyelhetnének: arra akkor is van pénz, ha a betevőre nincs. Arról nem is szólva, hogy a fegyverpiacnak hatalmas új beszállítói is nőttek, akik olcsóbban képesek a *high-tech*-et szállítani, bármilyen tömegben. (Lásd Kínát.) Most akkor egy Lockheed vagy egy McDonell-Douglas álljon szépen félre, és csak nézze, hogyan keresnek mások milliárdokat? A piacgazdaság más kulcsra jár...

Így, mivel ma már nem kell szégyellni, hogy mi mennyi, és ki mit gyárt, ad el, mivel kereskedik, az is kiderül, hogy a japán fegyvertelenség is csak papedli volt: ma Japánnak a GDP 10%-a megy hadikiadásokra, és Ázsia második (egyesek szerint első) számú fegyveres szuperhatalma lett. Vagyis az is csak kamu volt, hogy ott azért virágzik az a gazdaság, mert nem költenek fegyverekre, a katonák csak virágot ültetnek vagy nemzeti ünnepeken húznak fehér kesztyűt.

A legújabb mesét a „minden másképp volt"-ról ugyancsak a *Financial Times* hozta: kisült, hogy az angolok is benne voltak abban a fegyverbotrányban, aminek keretében a szigetország komoly muníciót szállított Szaddámnak, amivel aztán a diktátor lövöldözte az odaküldött angol–amerikai (és egyéb) szövetséges katonákat. A dologra kicsit körülményesen derült fény, előbb meghalt egy újságíró, aki a fegyverszállítások után nyomozott (egy hideg golyótól tüdőgyulladást kapott), aztán egy tisztviselő, aki túl sokat tudott Santiagóban, aztán még ketten-hárman balesetben A halálesetek között csak feltételezhető volt az összefüggés, bizonyítani semmit sem lehetett. Aztán végre valaki megírta a történetet, ahol a legfőbb bizonyíték az író öccsének egy pri-

vát fotója volt: az öcskös mint egyszerű baka részt vett az Öböl-háborúban, aztán fényképezgette a roncsokat, többek között olyan lőszeresládákat, melyeken angol gyári jelzések voltak. Hogy aztán azok a jelzések hogy kerültek oda, mikor adták el tartalmát (netán korábban, az irán–iraki háború idején, mikor Szaddám még szövetséges volt), vagy hogy az üzlet folyt tovább, azt csak találgatni lehet. Mert titkok akkor is vannak, ha a nagy meséket már abbahagyták.

Más üzleten is lehet akkorát keresni, mint a fegyvereken, de itt valahogy több a hulla, mint amott. Mondjuk egy-egy nagyobb repülőgép-eladás is tud produkálni némi korrupciót, de abba nem halnak meg annyian. A fegyverek valahogy mágikus tárgyak, közelükben mások lesznek az üzleti szabályok is. Itt nemcsak dollárban (jenben, buznyákban) mérik az árfolyamot, hanem a megszerzésükhöz szükséges hullákban is.

*

Ez a mese csak bevezetésként akart szolgálni a *„párhuzamos globalizálódás"* bemutatásához. Nevezetesen ahhoz, hogy mire az újkapitalizmus nagy nehezen kiépíti a globális pénz- és információs rendszert, addigra ezt a világhálót már elkezdték lekoppintani a szervezett bűnözés, a drog- és fegyverkereskedelem főnökei – ez lett a globális tőke „második gazdasága". A régi, szicíliai nehézfiúkat brókerek, több nyelven beszélő jogászok, szellemi irányítók váltották fel, akik már nem Brooklynban vagy Palermóban gondolkoznak, hanem régiók összekapcsolásán, a tőzsdékre való beszivárgáson, a bandaháborúk lezárásán és egy multinacionális világkartell szervezésén. Ami felépítésében, logisztikájában, informatikájában, menedzsmentjében pontos párja a legális globalizálásnak – csak a rendszer még szervezés alatt van, hiszen némi különbség adódik a kétféle globalizálódásból.

Nem a levegőbe beszélek. 1997 decemberében fordult elő először – legalábbis a nyilvánosság előtt –, hogy a New York-i tőzsdén, több hónapos nyomozás után (melyben a SEC, az amerikai tőzsdefelügyelet, az FBI, a Bankszövetség, a CIA és a New York-i rendőrség gazdasági bűnözést elhárító csoportja vett részt) egy 19 főből álló csoportot vettek őrizetbe. A vád: részvények „felpumpálása" és piacra dobása. Egy, a tőzsdén jegyzett közepes céget megvettek – vagy főnökét nagy pénz ígéretével és némi fenyegetéssel bevettek a buliba. A cég részvényárfolyamát a csoport „szakértői" (brókerek) elkezdték felfelé tornásztatni: külön divízió dolgozott a bennfentes információk megszerzésén és a *trading floor*-on (tőzsdeparketton), aztán egy másik csoport a papírok látványos felvásárlását intézte, megint másik – a PR-esek – gondoskodtak a várható hatalmas nyereség reklámozásáról. Majd mikor meglódult az árfolyam, hirtelen eladták a papírokat, és eltűntek a szem elől. A kár, amit okoztak, nem volt jelentős (1,3 millió dollár), de a rendőrségi sajtótájékoztatón a SEC főnöke utalt rá, hogy hasonló esetek korábban is vol-

tak, és nincs meggyőződve arról, hogy ez volt az utolsó: a biztosítékok kiégtek... (*FT*, 1997. dec. 1.).

Az eset jelzésértékű. Mert lehet, hogy ezen az ügyön kis tételben és kevesen dolgoztak, hogy nem szakítottak le nagy dohányt – de az a tény, hogy már *ott vannak*, elég nyugtalanító. S tudni lehet, hogy ha New Yorkból kiszűrik őket, ott lesznek a kevésbé regulált tőkepiacokon. Ugyanúgy, ahogy a legális pénz-szféra aktorai. Végül is ugyanazokat az információs csatornákat használják – legfeljebb a „belépés" durvább eszközökkel történik.

A nyáron Berlinben jöttek össze az urak, először hozva létre egy multinacionális (mondhatnám, multikulturális) üzleti csúcstalálkozót. A *board meeting* (testületi ülés) témája a drogkereskedelem modernizálása volt. És itt először ültek egy asztalhoz a korábban szemben álló felek, hogy felosszák a feladatokat, területeket – úgy, ahogy a globális játékosok csinálják a legális üzleti életben. Ezek a manusok is 3000 dolláros, sötétkék ruhában jelentek meg, szép angolsággal beszéltek, a hangulat és napirend tökéletesen *business-like*. Minden területnek lett felelőse: a kolumbiai kartell főnökei drogban utaztak, az ukrán maffia logisztikában, az olasz–amerikai részleg a finánc-szféra szervezésében, az orosz csoport a modern fegyverzet – beleértve rakétatechnikát, sőt tengeralattjárókat – beszerzésében, a lengyelek a prostitúció és a kerekek olajozására vállalkoztak, az albánok és kisebb csoportok az akadályelhárításra, likvidálásra, szóval a piszkos munkára. Aztán a tanácskozás után a Karib-tengeri szigetek valamelyikén egy sor orosz bank nyitott, a friss üzlet végzi a pénzmosás nyers feladatait.

A multinacionális hálóépítést a piac diktálta: a kolumbiai kokaint Moszkvában árulják, ha ki tudja verekedni magának a piaci részesedést a türkmén vagy pakisztáni „fűvel" szemben; a cali kartell ukrán fegyvereket vásárol, az áru Kirgíziából meg Afganisztánból indul, az út hosszú, logisztika nélkül nem megy. (A tálibok – a mai Afganisztán nagyobb részének fundi urai – ebből pénzelik a rezsimet.) És akkor még nem szóltam a kínai, japán és egyéb fegyverkereskedők plusz drogosok összefonódásáról. Ez a háló is nagy...

A teljes szcenárió egyelőre még nem ismeretes, de ettől kezdve a fekete és fehér globalizálás foglyai vagyunk: egyik a másiknak kiegészítője, azt is mondhatnám, hogy egymástól tanulhatnak. Egyelőre még a feketeüzlet tanul az újkapitalizmus szofisztikált trükkjeiből. Csakhogy pl. a *hostile takeover*, az ellenséges bekebelezés módszereit a „fehér" pénz az alvilágból leste el. Ezért könnyen el tudom képzelni, hogy egy idő után fordított irányba is mennek információk: hogyan kell a globális játszmát bonyolítani némileg agresszívebb eszközökkel. Mert ne higgyük, hogy a legális globalizációt mindig *fair play* alapon játsszák: vér itt is folyik, csak a dolog a családon belül marad. (Lásd a '97 őszén közzétett Guinness-dossziét, amiben a világ egyik legnagyobb italkészítőjének rémes ügyei szerepelnek – hosszú ideig legális szférában, aztán Boesky és társai bekapcsolódásával a szürke zónában –, a végén kirobbant a botrány, és sittre vágtak néhány főnököt.)

Mindez még csak mozi, a dolog gazdasági oldala veszedelmesebb. Az ENSZ 1997-es *World Drog Report*-ja arról számol be, hogy ebben a második globalizációban ma már évi 700 milliárd dollár forog (összehasonlításul: ez az összeg a világ acéltermelésének kétszerese), a fekete és szürke üzletek forgalma a világkereskedelem 8%-át teszi ki, fejlődése pedig gyorsabb, mint bármely legális ágazaté. És ma már a Jóisten se tudja megmondani, hol végződik a fehér- és hol kezdődik a szürkegazdaság: a globális versenyben minden tehén fekete... Egy amerikai DEA-nyomozó szerint ha a szervezett bűnözés minden pénzét lefoglalnák, tehát 100%-os sikerrel járna a rendőrség, akkor összeomlana a világ gazdasági rendje... *Bon mot*, gondolnád, sajnos valóság.

HATODIK FEJEZET.

A RIZIKÓTÁRSADALOM

A KOCKÁZAT CSÁBÍTÁSA

A globális verseny legnagyobb kockázatát a „mi történik az anonim világpiacon?" kérdés fejezi ki. Mert innen számtalan és véletlen eloszlású címzetthez futnak impulzusok, és olyan üzletágak (országok) helyzetét is átalakítják, melyekre senki sem gondolt volna. Nem úgy, mint korábban, ahol egy rossz hír – pl. miniszterelnök bukott Pakisztánban – következménye az lett, hogy emelkedett a gyapot ára, pont. A mai világban a „történések" fikcionálisak lettek: az „esemény" a globális üzleti közösség várakozásain, előítéletein, valamint az ugyancsak globális média torzításain felerősödve, ide-oda ugrálva, pingpong-effektusként számtalan üzletágban teremt kis vagy nagy galibát, netán óriási hasznot. Azt is mondhatnám, a globális piac a sokféle információ, valamint az időkomponens által már hiszterizált résztvevők miatt, mindig túl- vagy alulreagálja az eseményeket, és e túlreagált várakozásait olyan ár-, kamat-, határidős tételekbe is beépíti, melyeknek semmi közük sincs az eredeti eseményekhez.

Ez a rizikófajta definiálhatatlan: a boszniai háborún azok az országok is veszítettek, akiknek semmi közük nem volt a ottani eseményekhez, még csak szomszédosak sem voltak a háborús területekkel, perben-haragban nem álltak a volt Jugoszláviával. Csak éppen a „balkáni" jelzőnek rossz csengése lett a világ tőzsdéin.

A legnagyobb kockázat abból adódik, hogy ma minden esemény sokténye-zős, interaktív játékmezőben történik. Itt minden mindennel kapcsolatban áll. Nincs elszigetelt tranzakció, ami csak egy vagy két országot érint. Egy-egy fontosabb esemény, illetve ennek feltételezett következményei végigsöpörnek a világpiacon...

Az újkapitalizmus – „rizikótársadalom" (Ulich Beck): a köznép ebben tipródik, az elit ebből él. Ugyanakkor egyikőjüknek sincs fogalma arról, mitől kell igazán félnie. Ez a társadalom több időzített bombán is ül, de közben úgy érzi, a legnagyobb biztonságban van: a nagy bombák nem látszanak, a kis aknák elhárításából viszont meg lehet gazdagodni.

A *rizikómenedzsment* ma az egyik leggyorsabban fejlődő pénzügyi ágazat: minél több pénzügyi eszköz forog, minél nagyobb összegekben játsszák ezt a világkaszinót, annál nagyobb a bukás réme is – a kockázatmenedzselés úgy kell, mint egy falat kenyér. Csakhogy a hitelezés-, kamatláb- és árfolyamkülönbségből adódó kockázatok mellett ma már maguk a *rizikóelhárító eszközök* – és ezek áttekinthetetlen szaporodása – is kockázati tényezőt jelentenek. Igaz,

hogy annak idején a kockázatokat kivédendő születtek a derivatívok, később a fedezeti alapok *(hedge fundok)*, ezekkel a stratégiákkal a cégek 75–80%-a él. De ugyanezek az eszközök – paradox módon – egyben növelik is a kockázatot is: erről tanúskodnak a '90-es évek nagy bukásai. A Procter and Gamble 100 milliót vesztett derivatívon, az Orange County (amerikai megye!) 1,7 milliárdot, a Barings bankház 1,4 milliárd dollárt a Nikkei-index változásaira kötött határidős papírjain, a német Metallgesellschaft 3-4 milliárd márka körüli összeget az olajár-határidős papírjain. Ennek az az oka, hogy a pénzvilág időközben felfedezte, a derivatívok nagyszerű spekulatív eszközök is. Ezzel aztán a rizikó többszörösét hozta be a játékba.

A globalizálódással a lehetséges kockázatok nagyságrenddel növekedtek. Minél kiterjedtebb és minél bonyolultabb eszközökkel dolgozik a pénzpiac, minél több kézen, intézményen, országon keresztül megy a pénz és az üzleti információ, annál tovább maradhatnak rejtve a *rendszer* sokféle rizikótényezői. A McKinsey cég 200 olyan vállalatot vizsgált, melyek a globális piac kockázatától tartva a különböző valuták előnytelen árfolyamváltozásait kivédő derivatívokat használtak. Kiderült, nem sokan nyertek – a cégek 5%-a tudott 25%-osnál nagyobb megtakarítást elérni. A gyenge hatásfok oka – mint arra a dolgozat rámutat – az volt, hogy a globális piacnak csupán egyik tényezője a valutaárfolyamok különbsége, illetve egymáshoz képest való elmozdulása, ezenkívül még tíz-tizenöt faktor befolyásolja egy-egy jövőbeli tranzakció sorsát (*The Economist*, 1996. febr. 10.).

Ez azonban csak a jéghegy csúcsa. A jelenlegi pénzügyi eszközök többségben egy-egy vállalat kockázatcsökkentését célozzák, nem alkalmasak a globális piac rizikómenedzselésére. A „nagy térben" tágabb a kockázat valószínűségi eloszlása. A Boeing és a Lockheed Martin fúziója nem csupán e két céget, netán az európai Airbus üzletét érinti, hanem beláthatatlan módon befolyásolja a világ hadiiparának teljes skáláját. Nem hiszem, hogy egy ekkora volumenű üzlettel járó sokdimenziós kockázatot ki lehet védeni. A derivatívok és fedezeti *(hedging)* módszerek eltörpülnek az itt szereplő tétek mellett.

Különben is az üzleti kockázatnak két elemi típusa van: az egyiket fel lehet mérni – aztán vagy vállalom, vagy kikerülöm. A másik kockázattípus azért veszélyesebb, mert nem is ismerem: mikor egy-egy tranzakcióba kezdek, fogalmam sincs, milyen lavinát indítok el. Az *ismeretlen, mert a globális világ komplexitásából következő kockázat* az újkapitalizmus Damoklesz kardja. Ehhez azonban még jön egy másik új tényező: a veszteségelhárítással szembeni nagyobb kockázatvállalás, amit a globális játéktér hozott be.

Ez utóbbi jelenség megértéséhez egy kis elméleti kitérőre lesz szükség, ami talán magyarázni tudja, miért vállalnak nagyobb kockázatot a globális játékosok.

A gazdasági racionalizmus elméleti alapjait a kockázatvállalás felől épp a globalizálódás megjelenésével kérdőjelezte meg a teória. Daniel Kahneman és Amos Tversky a hetvenes években kezdték a rizikóvállalás paradoxonát, a *Prospect Theory* vagy *Failure of Invariance* nevű elméletet kidolgozni. (Peter L.

Bernstein: *Against the Gods. The Remarkable Story of Risk*, New York. 1996. 273. és köv. o.). Ennek lényege, hogy a legrafináltabb játékosok is szívesen vállalnak kockázatot, ha a vesztést kell elkerülniök, de ugyanezek – ugyanennek a modellpéldának más megfogalmazása esetén – kockázatkerülők, ha nyereség a tét. Az általuk vizsgált elemi példa két részből áll. Mindkettő matematikai lényege azonos, csak másképp fogalmazzák meg. Tehát: az első ajánlat a következő alternatívát tartalmazta: a kísérleti személyeknek választani kellett két lehetőség között. Az egyik: 80%-os eséllyel 4000 dollárt lehet nyerni, de a teljes veszteségnek 20%-os lehetősége van. A másik ajánlat: 3000 dollárt lehet kapni, 100%-os eséllyel. Bár matematikailag a kockázat vállalása nagyobb hozadékkal járna – a 80%-os esély 3200 dollár –, a kísérleti alanyok a biztos pénzt választották.

Ekkor jött Kahneman és Tversky trükkös megfogalmazása. Ismét alternatívát kínáltak a játékosoknak: 4000 dollárt lehet 80%-os eséllyel veszíteni, és 20%-a van annak az esélynek , hogy pénzüknél maradnak; ezzel szemben a másik lehetőség, hogy 3000 dollárt 100%-osan elveszítenek. Ekkor viszont a játékosok 92%-a választotta a kockázatot, bár ekkor a 3200 dolláros veszteségnek nagyobb volt a matematikai lehetősége, mint 3000 dolláros biztos bukásnak. Ebből – és számos hasonló példából – a szerzők azt a következtetést vonták le, hogy amennyiben veszteségről van szó, akkor kockázatvállalók vagyunk, ha nyereségről, akkor kockázatkerülők.

Az eredmény magyarázza, miért nem stimmel a gazdasági racionalizmus axiómája. Abban ugyanis azt tételezzük fel, hogy a részt vevő játékosok pontosan tudják, milyen lehetőségeik vannak, és a kedvezőbbet választják – hasznot akarnak elérni. Kahnemanék példájából viszont az derül ki, hogy a gazdasági döntések korántsem homogének, a játékosok többsége félretolja a racionális döntést, amint veszteségről van szó. Vagyis: *ökonómiai környezetben legalább 50%-os a nem racionális döntések hányada.* Ami magyarázni képes az emberek tőzsdei viselkedésének jelentős hányadát: a nyereség érdekében nem kockáztatnak, de hajlandók hajmeresztő rizikót vállalni a veszteség elkerülésére. Mert a veszteség nemcsak pénzben jelentkezik, talán fontosabb a pszichológiai hatása: a játékosok nem akarnak a „vesztes" kategóriába kerülni, magyarán az egójuk nem viseli el, hogy hülyeséget csináltak. Ezért van igaza Soros György intuitív tőzsdei stratégiájának: mindig azt kell lépni, amit a többség kerül. Mert a többségre érvényes a „*failure of invariance*" (invarianciahiány) szabálya...

Mit tud mondani ez az elmélet a globális világ komplex kockázatának kezelési gyakorlatáról? Sokat. Ugyanis a szerzőpáros arra a következtetésre jutott, hogy a rizikóvállalás vagy -elutasítás attól függ, hogyan fogalmazzuk meg az alternatívát, vagyis a rizikó voltaképp a megfogalmazás manipulációjának kérdése. Ezt használják ki a reklámok – olyasmit is megveszünk, amire, racionális szempontok alapján, semmi szükségünk nem lenne. De a szerzőpáros tovább is megy: rájöttek arra, hogy a kockázatvállalás aszimmetrikus – az ismeretlen tényezők esetén merészebb, mint a racionálisan áttekinthető esetekben.

Ami épp a mi problémánkba vág: a globális világgal olyan komplex – soktényezős – kockázatmező keletkezett, amit nem lehet egy-két rizikóelhárító módszerrel kiküszöbölni.

Kahneman és Tversky a következő – rémes – gondolatkísérletet ajánlotta a játékosoknak. Tegyük fel, hogy egy közösséget valami ismeretlen betegség támadott meg, és az előrejelzések szerint 600 ember fog elpusztulni. A járvány leküzdésére két program áll rendelkezésünkre. Ha az A programot választjuk, 200 embert biztosan sikerül megmenteni. Ha a B programot alkalmazzuk, akkor 33% lesz annak esélye, hogy mindenki megmenekül, de 67% kockázata van annak, hogy mindenki meghal. Még egyszer hangsúlyozom, hogy a szerzőpáros mindkét megfogalmazásban azonos matematikai valószínűséggel dolgozik – a programok csak a formulázásban különböznek. A kísérletben ismét bejött a korábban már említett eredmény: kockázatkerülők vagyunk, tehát a játékosok az A programot választották.

A kísérlet második részében cselesen átfogalmazták a kérdést, a matematikai struktúra azonos maradt, csak a veszteséget hangsúlyozták. Két új program jelentkezik: ha a C programot alkalmazzuk, akkor a 600 ember közül 400 meg fog halni. Ha viszont a D programot választjuk, akkor 33% valószínűsége van annak, hogy senki sem hal meg, de sajnos, 67%-os lehetősége van a teljes kipusztulásnak. (A fenti példához képest az a különbség, ott 200 túlélőt, itt 400 hullát tételez fel a játék...) Ebben a második választási kísérletben az a meglepő eredmény jött ki, hogy a játékosok 78%-a a D programot választotta, azaz belement a kockázatba: nem tudták elviselni annak tudatát, hogy 400 ember biztosan meg fog halni.

Nem folytatom a számokkal való játékot. A globális világ megakockázatait illetően máris adódik néhány következtetés. Az egyiket már említettem: a nem ismert tényezőkkel szemben bátran választjuk a nagyobb kockázatot. A másik következtetés meglepőbb: *a globális világ kiépülését a veszteségkerülés és nem a nyereségkeresés* mozgatja. Ami szemben áll a közkézen forgó elméletekkel, pl. a profitmaximálás tézisével. Ami vállalati szinten, a piaci verseny helyi lehetőségei között továbbra is érvényes: itt a nyereségkeresés a kockázatvállalás motívuma. A globális világban azonban megfordul ez a viszony, és mivel mindenki tudja, hogy veszélyes a terep, azaz a veszteségtől való félelem nagyobb, mint a kockázattól való irtózás – ezért vállalják az olykor irracionális rizikót. Ami – a kockázat veszélyességét tekintve – rosszabb, mint a haszonszerzési motívum, mert félelem vezeti, és a piaci játékos olyan döntésekbe is belemegy, melyek racionálisan végiggondolva vállalhatatlanok lennének. Ha végigtekintünk a nagy bukásokon, voltaképp ennek a tételnek igazolását láthatjuk: *a veszteségtől való félelem hajtotta a résztvevőket egyre nagyobb és nagyobb kockázat vállalásába, mígnem a rizikóvállalási sor üzleti bukáshoz vezetett.* Sőt, emlékezzünk a bevezetőben említettekre: a derivatívokat, a forráskivonó fedezeti alapokat (*hedge fundok*at) eredetileg a kockázat csökkentésére találták ki, és veszedelmesebb tranzakciókba lehetett velük bonyolódni, mint amit az eredeti – kerülendő – kockázat jelentett.

Úgy látom tehát, hogy a globalizációval az újkapitalizmus a kockázatok magasabb osztályába lépett. Amivel csak követi a pénzpiacok régi szabályát: kis kockázat – kis pénz, nagy kockázat – nagy pénz: a '90-es évek elején a legnagyobb kamatnyereséget a bóvli kötvénnyel (*junk bond*dal) lehetett elérni, annak a papírnak, aminek semmiféle fedezete nem volt, tehát bajok esetében eleve a legnagyobb bukást ígérte. (Zárójelben: e kötvény csődsorozatot indított el, a fő kibocsátó, a Drexler bankház tönkrement, ami e kötvény forgalmának drasztikus hanyatlásához vezetett, de ma már ismét van piaca, sőt feltalálója – David Milken –, akit az okozott károkért sittre vágtak, kijött a börtönből, és az egész ügyet rehabilitálták. Végül is, mondták a rehabilitálók, a bóvlikötvény tette lehetővé a kivásárlások jelentős hányadát, plusz likviditást tudott teremteni, egyáltalán: felgyorsította a pénzpiacot. Szóval jó, hogy volt. A bukásokért pedig sírjon másnak az anyukája.)

MIÉRT VESZÉLYES A GLOBALIZÁCIÓ?

A globalizálódás nem veszélytelen átrendeződés, és ma még nem is igen látszik, hogy mekkorát lehet rajta veszteni, és hogy kik buknak e játszmán. Sőt, a mai divat hullámain nem is igen ildomos ezekről a veszélyekről, sőt már bekövetkezett katasztrófákról beszélni. (Tudomásom szerint komoly közgazdászok közül egyedül Dani Roderik merte megtörni ezt az új etikettet, *Has Globalization Gone Too Far?* c. könyvével [Institute for International Economics, Washington, 1997].) Ezt azért hangsúlyozom, mert a mai gazdasági gondolkozás e trendnek csupán pillanatnyilag érzékelhető kellemes oldalát hajlandó tudomásul venni. Csapdáiról nem akar tudni. Világmegváltó teória lett: nevet is kapott – *New Paradigm* –, ami azt akarja kifejezni, hogy elmúlt a klasszikus kapitalizmus ciklikus fejlődése, nincs recesszió, nincs infláció – egyáltalán az Új Paradigma Korszaka minden korábbi bajt elhárított, a továbbiakban csak sima fejlődés lesz és növekvő jólét... Ez az őrület terjed, előbb-utóbb átcsap a kontinensre is. Amivel csak az a baj, hogy felkészületlenül hagyja a recesszióba sikló gazdaságok aktorait. A veszélytudat hiánya olykor rosszabb, mint a bekövetkező baj...

A veszélyeket négy csoportba osztom: az első a pénzvilág csillagászati számokkal játszó kaszinója (és ennek nagyon is aktuális globális veszélyei), a második a reálszférában kitört nagyságmánia, az óriások csatája, és ennek következményei, a harmadik a korábbi szabályozók csődje, és új szabályozás lehetetlensége. A negyedik az az ellentmondás, ami a világgazdaság globalizálódása és politika fragmentálódása között feszül.

A) A megapénz rizikói

A „repülő pénzpiac" kockázatairól már többször írtam, ebben a könyvben is volt már róla szó, most ugyanezt a globalizálódás felől közelítsük meg. A *Napóra a Times Square-en* című könyvem óta az történt, hogy az akkor még csak

induló intézményes befektetők, befektetési alapok (*mutual funds*), nyugdíjpénztárak vették át a vezető szerepet a megapénz eredetét illetően. Fejlődésük hihetetlenül gyors – az elmúlt öt évben tizenötszörösére nőtt az általuk kezelt pénz mennyisége. Csak 1996-ban 230 milliárd dollár folyt be az amerikai alapokba, duplája az előző évinek. Ezért aztán ma már nem a bankok, hanem ezek az alapok kezelik az amerikai megtakarítások 70%-át (*FT*, 1996. jan. 22.). Ennek az az oka, hogy a pénzkezelő alapok portfólió-technikáikkal jóval magasabb – 15% körüli – megtérülést tudnak produkálni, míg a bankokban elhelyezett pénz legfeljebb 6–7%-ot hoz, a kötvény is csak 8% körüli hozammal kecsegtet. (A váltás kb. 1994-ben történt: akkor körözték le az alapok a bankokat és a biztosítókat.)

E pénzintézetek hatalmának érzékeltetésére elég annyi, hogy az első nyolc *mutual fund* által kezelt tőke kb. annyi, mint az Európai Unió együttes GDP-je. Nem csoda, ha a globális pénzpiacot elsősorban az ő húzásaik határozzák meg. Igaz, óvatosabban lépnek, mint a spekulatív tőke, de ahová beteszik a lábukat, ott más nem maradhat meg. És természetesen az ő lépéseiket követik a kisebbek is – vagy velük szemben építik ki pozícióikat a spekulánsok: azon is lehet keresni.

Bemelegítő illusztrációként hadd említsem meg a mexikói válság esetét, ami a globalizáció első nagy krízise volt. Tényleges lefolyását akkor, mikor az események zajlottak, nemigen lehetett látni, el kellett telnie bizonyos időnek, hogy világosabb legyen a háttér. Most, több évvel a mexikói válság után, Lester Thurow írta meg e krízis igazi történetét (C. Thurow, 1996., 226–227. o.). Elemzésének lényege a következő: szemben a korabeli szöveggel, nem a mexikói pénzéhség, rossz gazdasági mutatók vagy belső spekuláció volt a válság oka, hanem a globalizáció lehetőségeivel élő külföldi, elsősorban amerikai *intézményes befektetők* húzásai. Thurow pontosan leírja ugyanis, hogy hat hónappal a válság előtt Mexikót az IMF és az amerikai hitelminősítő cégek egybehangzóan mintaállamként állították a többi dél-amerikai ország elé, annyira meg voltak elégedve teljesítményével. Valutatartalékai kitűnőek voltak, pénzpolitikája megfelelt a nemzetközi követelményeknek, a gazdaság mutatói mindenben igazolták a befektetők várakozását. Nem is lett volna semmi baj – mondja Thurow –, ha ugyanebben az időben nem lett volna katasztrofálisan alacsony – 3% körüli – az amerikai kamatláb. A nagy intézményes befektetőknek – nyugdíj- és befektetési alapoknak – viszont legalább 10–15%-os teljesítményt kellett felmutatniuk. Ezért körülnéztek, hol lehet ilyen nagyságrendű kamatnyereségre szert tenni, és a mexikói gazdaság látszott a legalkalmasabbnak. Nem azért, mert a külföldiek felkapták, hanem mert jól működött gazdaságuk – magasabb kamatlábat tudtak fizetni, mint az amerikai bankok. Így aztán az amerikai befektetési alapok pénzei elárasztották a mexikói pénzpiacot – természetesen hatalmas importlázat gerjesztve. Mikor aztán a belső költekezés beindult, megfordult az amerikai kamatlábhelyzet, ismét emelkedni kezdtek a ráták, és a nagybefektetők elérkezettnek látták az időt, hogy hazamenjenek, és gyorsan kivonták pénzeiket a mexikói pénzpiacról. Ez volt a „forró pénz" ügy-

lete, amiről csak annyit lehetett tudni, hogy a rövid távú befektetések vágták taccsra az országot. Azt már egyetlen hírforrás sem említette, hogy a forró pénz befektetésének kezdeményezői az amerikai tőkealapok voltak, mert nekik volt égetően szükségük a magasabb hozamra, legalábbis átmenetileg.

Mikor megindult a pénzek kiszivattyúzása, a mexikóiak egy ideig tartalékaikból próbálták pótolni a hiányt, amikor ez elfogyott, kénytelenek voltak leértékelni a *pesót*. Ezzel megpecsételődött sorsuk: nemcsak a külföldi pénzek hagyták el az országot, hanem a belföldiek is külföldre menekítették megtakarításaikat – amit megint csak a globalizáció tett lehetővé. Ez a kettős pénzszivattyúzás pontot tett a tragédiára. Aztán az IMF és Amerika vette kezébe a kárelhárítást – 52 milliárdot injekcióztak be a mexikói pénzszektorba, nehogy a csőd dominóeffektusként végigsöpörjön az amerikai kontinensen, és Mexikót csődbiztos kezére adták.

Ennyi a történet, amiből kiolvasható a globalizáció „fekete" oldalának néhány tényezője. Először is a globalizációval szétválik egy ország mint pénzügyi terep, és egy ország, ami egy társadalomnak ad otthont. A piaci-pénzügyi teljesítmény nem fedi a lakosok életminőségét. Ez korábban is volt, de ennyire még nem vált szét, nem fordult szembe egymással. Ma Mexikó mindenben megfelel a teljesítményt mérő kritériumoknak, ugyanakkor az életminőség, egyáltalán, az élhetőség szempontjából a béka feneke alatt van. A globalizálás hozta magával, hogy a gazdasági teljesítmény, illetve annak globálisan megfelelő mutatói leváltak a társadalom életminőségbeli tényezőiről, sőt a kettő egymással szembefordult. Ami abszurd jelenség, végül is a gazdaságnak az lenne a dolga, hogy az adott ország munkáját szívja fel, eredményeit pedig ott ossza szét. Ehelyett az történik, hogy sem az adott ország teljesítménye nem függ az ott dolgozók verítékétől, sem pedig az eredmény, amit ott kellene szétosztani, nem marad az adott országban. A globalizációval megszűnik az adott ország társadalmi-kulturális befektetésének visszakövetelhetősége is.

Másodszor: a globális pénzpiac olyan országokat is tönkre tud tenni, melyeknek gazdasági mutatói egészségesek. Ez ennek a tendenciának a nagy kockázata. Mexikó ezt pénzügyi válság formájában élte át, más országok az ipar leépülésével szenvedik meg, mint pl. Németország. Bár sokak szerint ez csak a modernizációhoz szükséges strukturális átalakulás, ami igaz mondjuk a barnaszénbányászatra, de nem igaz a Siemensre, ami ugyancsak kiköltözik, és új helyén jobban él, mint korábban. Ebből előbb-utóbb cirkuszok lesznek, mert a jónép is észre fogja venni: miért hajszolják magukat, ha semmi látszatja nincs?

Kitérő: Thurow elemzésének van egy érdekes megjegyzése. Mexikó csupán kis hibákat követett el – elkezdett költekezni, mikor ömlött be a pénz –, jóval többet viszont Olaszország vagy Anglia, mégis a pénzvilág büntetése e hibánál összemérhetetlenül nagyobb lett, korántsem állt arányban azokkal a „bűnökkel", melyeket az ország elkövetett. Szóval – kérdezi a szerző –, mi lett volna, ha Mexikó nem veti alá magát a nemzetközi segítség drákói szabályainak? Bizonyára elhúzódott volna a lábadozás, mondja, de a nép nem szenvedett volna – nem lett volna 6 millió munkanélküli, az életszínvonal nem csökkent vol-

na 80%-kal. Thurow-nak az a véleménye, hogy előbb-utóbb elő fog fordulni, hogy valamelyik ország egyszerűen felmondja ezt a szerződést, és nem teljesíti ezeket a túl szigorú és egyértelműen csak Amerikának kedvező feltételeket, és inkább végigkínlódja a hitelképtelenség éveit. Mert – mondja Thurow – a pénzvilág könnyen felejt, és pár év múltán csak-csak újra fog indulni a hitelezés. Vagyis azt jósolja, hogy egyszer be fog következni az IMF elleni lázadás, mégpedig a társadalom nevében, a gazdaság ellenében.

S végül van itt egy elméleti probléma is: a portfólió-technika, vagyis a sok vállalatba, területbe „szétültetett" befektetés, ezek állandó cseréje, forgatása – valójában gazdaságellenes mechanizmus – írja Amar Bhide, a *Harward Business Review*-ban (1994. nov.–dec.). Egy-egy befektetési alap ugyanis csak egy évig tartja a részvényt, aztán túlad rajta. (Szemben, mondjuk, az európai tőkekezeléssel, ahol legalább 20–30% állandó befektetés marad, vagy Warren Buffet holdingjával, aki tőkéje 90%-át maga kezeli.) Szerinte a ki-be rohangászó pénz, az ő szakkifejezésével élve: a *tranziens tőke* nem tesz jót az érintett vállalatoknak, gyorsan „leülteti" azok fejlődését.

A tranziens tőke kockázatkerülésre jött létre, és íme, kockázatnövelő hatása lett: ilyen a globális piac, minden korábbi szabályt ellenkezőjére fordít.

B) A nagyság csapdái

A globalizáció – eddig is említettem – a nagyok játéka. Mindenki nagy akar lenni – mert a kicsik aránytalanul nagyot buknak, vesztenek, megeszik őket, a pálya a nagyoké. A német bankvilágban pl. a Bayerische Vereinsbank és a Bayerische Hypo-Bank egyesülésével indul el a nagybankok *merger*-mániája új, már a globalizálásra készülődés, szakértők szerint az egész mögött a Deutsche Bank és az Alliance – a legnagyobb bank és legnagyobb biztosító – tervezett egyesülése áll, olyan mamutpénzügyi intézet létrehozása, ami Európában egyedülálló lenne. Nemcsak tőkeerejét tekintve, de abban a vonatkozásban is, hogy először jönne létre *full service* egyetlen intézetben: mindenféle pénzügyi tranzakció – takaréktól befektetésen, részvényezésen keresztül a biztosításig – egy bankban egyesülne (*FT*, 1997. júl. 23.). Korábban ez nem volt, kicsik is megéltek, nagyok is jól jártak. A nagyság azonban önmagában nem képez piaci értéket. A nagyság közgazdaságilag érték és mérték dolga: bizonyos nagyságrend alatt nem lehet jövedelmezően termelni – lásd a magyar mezőgazdaságban a nadrágszíjparcellák kárvallottjait –, aztán van egy optimális nagyságrend, ahol a befektetett munka, tőke és tudás egyensúlyban van az eredménnyel. Most kiderül, hogy létezik túlméretes gazdasági nagyság is: ez a veszély fenyegeti a globális piacon játszókat. Ki tudja megmondani, mekkora az a nagyság, amivel okvetlenül kell szerepelni – ami nélkül be se engednek a ringbe, és hol kezdődik az a nagyság, amivel már mozdulni sem lehet, ami már áttekinthetetlen struktúrát, felesleges tőkenagyságot jelent?

A nagyság – kockázati tényező lett. Ma még a globalizáció a struktúra állandó karcsúsításával jár együtt – ami egyet jelent a munkaerő leépítésével, a bérköltségeket tekintve ne legyen túlsúlyos a vállalat. De a túl nagy tőkeerő és a nagysággal vele járó csökkent reakcióképesség révén is lehet veszíteni.

Ami ismét paradox tételnek látszik. Miért lehetne nagy tőkeerővel veszteni, mikor a világpiac csak a nagyokat tűri meg? Azért, mert mennél nagyobb a tőkeerő, annál nehezebb vele taktikázni, azaz úgy lépni, hogy mások ne vegyék észre, hogy a piaci mozgásban továbbra is egyedül lépje meg a cég a nyerő manővert. Itt van a Fidelity nevezetű sok csoportból álló pénzalapja. Ma 476 milliárd dollárt kezel, ami kb. annyi, mint Svédország és a Benelux államok GDP-je. Még veszélyesebb volt, hogy az elmúlt 10 évben hatszor gyorsabban nőtt, mint Wall Street-i társai. Ezért aztán az ilyen óriás minden mozdulatát figyeli a piac. Ha elkezd egy céget felvásárolni, jó nagy darabokat kell vennie, mert az első mozdulatát is legalább egy tucat másik cég utánozza. És ez a játék olyan, mint a lóverseny: ha a nyerő tippet csak egyedül te tudod, akkor nagyot kaszálsz, ha azonban valaki belenéz a Turf-ödbe, és ő is ugyanarra a lóra tesz, már csak a fele a tiéd a nyereségnek, ha meg egy tucat ember utánoz, alig marad valami a nyereségből (*FT*, 1997. jan. 22.). Ez történt a Fidelityvel (pontosabban annak egyik leányvállalatával, a Magellannal): képtelen volt úgy mozdulni, hogy ne kövesse a piac, így viszont nem lehet a teljesítményt a piaci átlag fölé nyomni, ami minden ilyen pénzalap célja. A Magellant egy időre fel is függesztették: új befektetőket nem fogad. Vagyis: ez a befektetési alap saját nagysága – tőkeereje – miatt teljesített az átlagszint alatt.

A nagysággal járó csökkent reakcióképesség példája pedig a Daimler konszern: a korábbi igazgató – Edward Reuter – úgy gondolta, hogy mindenfélét – fegyver- és repülőgyárat – összevásárol, és ezzel több lábon fog állni az eredetileg autógyártó (Mercedes) vállalat. Aztán kiderült, hogy olyan agyaglábakon áll, melyeken nem lehet bírni a versenyt a többiekkel.

De a nagyság – azaz expanzió –, ami a globális pályán kötelező, egy-egy kisebb ország rovására valósul meg, és életveszélyes is lehet. A Boeing–EU vitában is az a tét, hogy a Boeing–Lockheed fúzió lehetetlenné teszi az Airbus-programot, ami az európaiak piacképes vállalkozása. Egy-egy ilyen fúzió a konkurencia piacképtelenségéről dönt – s vele egy ország gazdasági mutatóit rontja, munkanélküliségét növeli stb.

A dolognak azonban még vannak kockázati tényezői: ha a globális játékot csak nagyok játsszák, úgy a piac kilengései – árfolyamváltozások, kamatlábak stb. – is nagyobbak lesznek (*The Economist*, 1995. okt. 15.). Láttuk, hogy a rossz adósokat aránytalanul nagy büntetéssel sújtják, de ugyanez vonatkozik a tőzsdei játékokra, ha valaki megszalad egy-egy tétjével, nagyobbat bukik, ha az index szalad meg, a tőzsde bukik nagyot (lásd a japán pénzügyi válságot a '90-es évek elején). Szakértők azt mondják, hogy Bretton-Woods után (1971), a lebegtetett árfolyamoktól azt várták, hogy az majd stabilizálja a pénzpiacot, legalábbis kisebb kilengései lesznek. Aztán pont fordítva lett. Annak idején a közös európai valutarendszer kilengési határát ±2,5%-ban állapították meg, az

angol font bukása után (1992) ezt a sávot ±15%-ra kellett szélesíteni, hogy a devizaárfolyamok kilengéseinek csúcsai és mélypontjai beleférjenek az ERM-be. Mármost mennél nagyobb a piacon forgó pénzek és tőkejavak volumene, mennél többen vesznek részt a játékban, annál nagyobb lesz az árfolyamok és kamatpiaci változások kilengése, fel-le játéka. Ami ellen lehet biztosítékokat építgetni, de a volumen itt is erősebb, és egy idő után kicsapnak a biztosítékok is, és mivel nagy pénzekről van szó, a bukás is nagyobb lesz.

C) Nem ég a közlekedési lámpa

A globalizálódás azzal indult, hogy a 80-as években kezdték leépíteni a nemzetállamok közötti tőke-, pénz- és áruforgalmi korlátokat, a deregulációnak nevezett folyamat aztán a berlini fal leomlásával gyorsult fel. Igen ám, de kiderült, hogy az így létrejött globális játékhoz is kellene valaminő pályabíró, versenyszabály – legalább a kereteket lehetne kijelölni és betartatni. A globális versenynek nem az a legfőbb veszélye, hogy még nincsenek szabályai, hanem az, hogy elvileg nem lehet szabályzókat beépíteni a rendszerbe. Már utaltam rá, hogy a pénzpiacon olyan gyorsan történnek a tranzakciók, hogy nincs olyan instancia, ami valóban át tudná tekinteni, mi történik a piacon, olykor még az anyavállalat is képtelen nyomon követni az egyes üzletek kockázatát. (Lásd Barings és a többi bankösszeomlás tanulságát.) Lester C. Thurow egy interjúban elmondta (*Der Spiegel*, 1996. 40. sz.), hogy majdnem ugyanez vonatkozik a reálszféra óriásjátékosaira is: nincs olyan világszervezet, mely képes lenne egyfelől szabályokat hozni az óriások versenyére, másfelől kikényszeríteni e szabályok betartását. Egy-egy ország tőkepiaci vagy versenyfelügyeletét meg lehet oldani, a világét lehetetlen: annyi az ellenérdekelt, hogy közöttük nem lehet igazságot tenni, és főképp velük szemben a szabályokat érvényesíteni. Igaz, a legnagyobb játékos Amerika, de még ő sem képes e téren szabályokat hozni, a WTO csupán tanácsadó szerepet tud betölteni – nem csoda, ha a rendszer arra megy, amerre akar: nincs hatalom, ország, szervezet, ami befolyásolni tudná, milyen terelő szabályok mentén.

E veszélyforrás alesete a derivatívok csillagászati kockázati összegének nyilvántartása: a bankok, befektetési társaságok mérlegében ugyanis csak egy-egy tranzakció kötésének díja szerepel, maga a főösszeg, amit majd nyerek (vagy veszítek) és amiért kockáztatok – nincs a számok között. Tehát egy 20 milliós derivatív üzletnek csak pár tízezer dolláros tétje szerepel a mérlegben – amiből nem sok derül ki a mérleg nyilvánosságra hozásakor, a kuncsaft betekintésekor vagy ellenőrzéskor. A SEC most fontolgatja, hogy a mérlegekben talán mégis fel kellene tüntetni a teljes összeget (*FT*, 1997. júl. 31.). A szándék dicséretes, megvalósítása azonban egyelőre kérdéses: hogyan könyveljék el a jövőbeli, kétesélyes tételt – előre nem lehet tudni, hogy nyert vagy vesztett pénzről van-e szó.

A mamutok minden terelő, védelmező, szabályozó előírás nélkül hatolnak be a kisebb országok gazdaságába, és ennek a gyors és hatékony penetrációnak meglehetősen ellentmondásos, hogy ne mondjam, olykor katasztrofális kihatásai lehetnek. Ha a kisebb országok megnyitják piacaikat a nagyok előtt – márpedig nem tehetnek mást, ez a dolgok logikája –, akkor a kicsik húzzák a rövidebbet. Nem a multik rosszindulata miatt: a nagyok az óriáspiac törvényeinek engedelmeskednek, a kicsik meg a helyi játékszabályokra építkeztek, két egymástól homlokegyenest különböző berendezkedés ütközik egymással: a kisebbek struktúrája a globális cégek behatolásának, meggyökeresedésének akadálya. És megindul a teremtő pusztítás.

Igaz, hogy a multik fejlettebb tőkestruktúrát, menedzsmentet, *know-how*t, kevesebb korrupciót, korszerű munkakultúrát hoznak, de csak akkor, ha előbb elsöprik a helyi – korszerűtlen – szerkezetet. És ebben a takarításban (behatolásban) széles a skála: van olyan, hogy a multik csak piacot akarnak szerezni a globális játékhoz – számukra ezen túl minden egyéb felesleges. De van olyan is – lásd Opel-gyár –, hogy az olcsó munkaerőre új iparágakat honosítanak meg. A behatolás eredménye veszteség és nyereség elegye. És egyelőre nem lehet eldönteni, hogy a globális érdekeknek alávetett helyi gazdaság az átalakulással nyer vagy veszít-e. Jelen pillanatban a francia és német munkanélküliség példája azt mutatja, hogy a globalizálás behatolása a helyi gazdaságba veszteséggel jár. Hosszabb távon nyilván eredménnyel. De előfordulhat, hogy a globalizálódás egész régiókat fog kikapcsolni, mert felesleges lesz a nagyban játékhoz.

Ugyanakkor a globalizálódás elleni tiltakozás sem egyértelmű: lehet jobboldali konzervatív (és gazdaságilag vak), és lehet progresszív protekcionista, amennyiben a behatolás lassításával – ellenőrzésével – meg akarja akadályozni a teljes lepusztulást, és a globális és helyi tőke összenövését akarja elérni. A helyzet bonyolultságát jelzi, hogy csak hét évvel a német újraegyesítés után derült ki, hogy a keletnémet ipart *túl gyorsan* szolgáltatták ki a nyugatnémet kolosszusoknak, azok az egészet lebontották, mint ipari hulladékot kidobták, s ezzel olyan munkanélküli, deindusztrializált övezetet hoztak létre, ami ma már az össznémet fejlődés legfőbb akadálya! (Habár ez sem ilyen egyszerű: a II. világháború után Németország azzal nyert, hogy szétbombázták iparát, tehát a legfrissebb technológia alapján kellett újat felépítenie, amivel aztán meg is nyerte a háború utáni európai versenyt. Még az is lehet, hogy ez az ezredvégi lepusztítás még jól fog jönni valamikor...?)

Bármint is van: jelen pillanatban a helyi érdekeket felülírja a globális érdek: *think global – act local* (gondolkozz globálisan – cselekedj a helyi érdekek mentén) jelszava csak papíron létezik, a valóságban csak behatolás, kisajátítás, gyors és precíz felszámolás létezik. Ez ellen a globális invázió ellen nem sok védekezés adódik. Jómagam – az imént említett keletnémet példán okulva – a ma eretnek elképzelésnek számító (mert piacellenes), „lassító *protekcionizmus*"

híve vagyok, ami a helyi és globális tőke összenövését a legkevesebb veszteséggel tudja megvalósítani. De az is lehet, hogy ez utópia, mivel már rég túljutottunk a fejlődésnek azon a szakaszán, ahol még befolyásolni lehetett. Habár meggondolandónak tartom, hogy az EU vagy Japán mind a mai napig csak lassítva liberalizálja tőkebehatolási szabályait. Persze ma már ennek a „fegyelmező" tőkebehatolási kontrollnak nincs is sok értelme, ez az egyik tanulsága a délkelet-ázsiai válságnak. De ezen túl: korábban a multik tülekedtek a bebocsátásért, ma oda mennek, ahová akarnak, és ha szigorúnak ítélik a fékező/ellenőrző rendszert, messze elkerülik az adott országot: rohadjon tovább a szegénységben... Nehéz.

D) A gazdaság globalizálódik – a politikai szféra szétesik

Elméletben, az OECD vagy a Világbank dokumentumaiban a gazdasági egységesülés folyamata nagyszerűen halad. Az „emberiségnek" mégiscsak lesz közösen lakható gazdasági, politikai és kulturális otthona. Mondják e dokumentumok. Szép mondatok, szép közhelyek. Mert ha közelebbről nézzük ezt a folyamatot, veszélyes repedéseket fedezünk fel ebben az állítólag egyre jobban egységesülő világban, repedéseket, melyek egyre nagyobbak lesznek, és részint gazdaságilag, de még inkább politikailag is éppen a globalizálódás ellenében hatnak.

Itt van mindjárt az EU: a gazdasági egységesülés – *cum grano salis* – jól halad előre, de a politikai uniót nem sikerül létrehozni, a fű alatti ellentétek, minden fogadkozás ellenére, erősödnek. A franciák a színfalak mögött a németek túlhatalmát akarják megakadályozni – mint pl. '97 végén, mikor a már mindenki által elfogadott Európai Központi Bank elnöke – a holland Wim Duisenberg – helyett, minden előzetes konzultáció nélkül, bedobták saját jelöltjük (Jean-Claude Trichet) nevét. Legyen csak francia kézben a központi bank, mégpedig politikai ellenőrzés alatt, azaz ne kövesse a Bundesbank függetlenségi modelljét. És egyáltalán: nem árt egy kis borsot törni Bonn orra alá.

Igaz, ezek a súrlódások nem olyan nagy volumenűek, de ha hozzávesszük az angolok viszonyát az euróhoz, a török–EU vitát, a mediterrán országok és a gazdag észak karéj ellentétét, a bővítők és stabilizálók vitáját, a nemzeti mozgalmak EU-ellenességének erősödését – ha kicsiben is, de kirajzolódnak a politikai fragmentalizálódás jelei. És ez csak Európa: a világban még erősebben érződik a régiók, országok, kultúrák egymásról való politikai leszakadása, elzárkózása: a centrum-periféria gazdaságilag összefonódik – olykor még helyet is cserél, de az arab országok és a fejlettek, a jen-régió és Kína, Oroszország és a többiek, Észak-Afrika és a mediterránum – csupa politikailag szétmorzsolódó, egymástól távolodó (ha nem egymásra fenekedő) viszonyban álló ország, régió, kultúra.

Egyfelől tehát egységesül a világ – a globalizálódás feltartóztathatatlanul nyomul –, másfelől az általa provokált ellenállás széttagolja, fragmentálja a föld politikai

életterét. Huntington könyve (Huntington, 1996) a jelenségben találta fején a szöget: nem az egyes régiók kulturális, tradícióba ágyazott életvitele, vallása, szokásrendje darabolja fel a világot (ez is), de a civilizációs formák vallási, nemzeti, „filozófiai" szembenállását a globalizálás agresszivitása, az új világrend parancsuralmi bevezetése galvanizálta életre. De ha egy ilyen direkt tézis túlságosan egyszerűsít, annyi talán igaz, hogy a kulturális-vallási, nemzeti és egyéb egységek hallgatag egymás mellett létezését a globalizálás löki az egymásról való leválás, bezárkózás – és némely esetekben – a harcias szembefordulás irányába. Szél ellen persze nem lehet – ezek a nagy szembefordulások rendre meghiúsulnak, de mivel a fragmentalizálódás és kollíziókeresés tendenciája csak erősödik, ez bizony a jövő század dinamitja. Olyan robbanóanyag, amiért a globalizáció „durva" terjedése (is) felelős.

*

A globalizálódás az újkapitalizmus szakítópróbája: minden korábbinál nagyobbat lehet rajta nyerni, ezért irtózatos verseny kezdődött ezen a pályán. Mivel azonban nincsenek versenyszabályok, ezért a versenydinamika szét akarja feszíteni a rendszert. A bajok nem jelentkeznek azonnal – hol itt, hol ott bukkannak fel válságos tünetek.

És még egy krach is benne van a pakliban.

BEFEJEZÉS: CSINÁLJUNK KASSZÁT!

Tartok tőle, ha összevetjük a pozitív és negatív jelenségeket, a szaldó – legalábbis egyelőre – negatív. De menjünk sorjában. Az eredmények listáján felsorolhatjuk az elmaradt világrészek gyors felzárkózását, a nagy geopolitikai régiók kulturális közeledését, az Internet & Co. hozta világhálót, s vele az ismeretek – relatív – bővítését és megszerezhetőségének gyorsaságát és egyszerűségét. És persze az áruvilág bővülését, a könnyebb pénzkezelési, vásárlási technikákat. Valamint a gazdaság robbanásszerű fejlődését.

A negatív oszlopba viszont szubsztanciális tételek kerülnek: Nyugat-Európa vesztessé válik, kormányok kerülnek tehetetlen helyzetbe, képtelenek saját országuk ügyeit intézni – helyettük a globális piacok döntenek. Terjed a műveletlenség – épp akkor, mikor csak a tudásiparban dolgozókat honorálja a rendszer. A gazdag-szegény megoszlás, az egyenlőtlenség egyre nagyobb méreteket ölt. A nem teljes globalizációból kimaradtak – Afrika – végképp eltűnnek a fejlett országok politikai agendájáról.

A világ veszélyes vállalkozás lett, mintha önpusztító mechanizmusok kezdték volna meg a visszaszámlálást, az élet minősége a jobbaknál stagnál, a G7 többségénél romlik. Nem épp vonzó egyenleg, valami elromlott. Bár igyekszünk bebeszélni, hogy nincs itt semmi baj, fejünk felett a 21. század Damoklesz kardja. Nem tudjuk „leakasztani", nem tudunk arrébb állni alóla – alig érezhető fenyegetettségben élünk.

Lappang a baj, és nincs bűnös, akire rá lehet mutatni, nincs összeesküvés, rossz ember – a veszély rendszerimmanens. Azt mondják, hogy akkor kellett volna átgondolni a következményeket, mikor a deregulációt elindították. Miután elindult, a globalizációt már nem lehetett leállítani: önálló életet él. De nem is ez a baj. Hanem az, hogy a cégtáblán még a plurális világ, a sokféleség ígérete áll, a valóságban pedig csak egy alma között lehet választani.

A demokratikus játékszabályok kifinomodása vezette be a hatalmi csoportok egymást ellensúlyozó, kiegyenlítő dinamikáját. Nos, ez a globális trendek esetében egyre kevésbé működik: csak az van, amit a globális piac és újkapitalizmus akar. Nem sírom vissza a hidegháború rémségét, de a történelmi igazsághoz tartozik, hogy akkor a két rendszer egymást tartotta sakkban. Most nincs ilyen „sakkban tartó" világtényező, az újkapitalizmus pedig egyelőre nem képes önmagát rendben tartani. Mondják, hogy még nem volt idő a hatékony ellensúlyzó erők kiépítésére, túl gyors volt a globális átalakulás. Gya-

nítom, hogy ez nem csak idő kérdése: a globalizáció ezt a *pont-ellenpont* játékot tette lehetetlenné: nincs „ellenhatalom", ami közbeszólhatna, terelhetne, mást csinálhatna. S különben is ez az érv maga a 22-es csapdája: a globalizálódás tempóját csak valaminő ellenerő tudná fékezni, de épp ennek a fékező instanciának lehetetlenségén fáradozik az új rendszer.

Most az van, hogy megjelent a *globalophobia*, a globalizálódástól való (amerikai) félelem. A tengerentúli percepcióban ugyanis a globalizálódás annyit jelent, hogy Amerikának kell állnia az európaiak cechjét (pl. a boszniai rendcsinálást vagy a NATO-bővítés új költségeit), ezen túl meg ki kell fizetni a thaiföldi, a maláj, az indonéz – kinek még? – adósságválság mentőcsomagjának nagyobb hányadát (igaz, csak az IMF-en keresztül). Utólag még a NAFTA-nak is rossz visszhangja támadt – legalábbis szakszervezeti-demokrata körökben: az ellenzők szemében Amerikában a mexikói munkások miatt lett olcsóbb a munkaerő ára – és úgy látszik, legalább ennyit lehet veszteni a globalizálás – azaz a kereskedelmi és egyéb „nyitás" minden további lépésén. A közvéleményben az már nem tűnik fel, hogy a globalizálás vezető hatalma viszi is a kasszát, vagyis hogy Amerika mindig is pénzénél marad, hiszen ezt a játékot neki találták ki.

Valami azért lehet ebben a „globalophobiá"-ban: még ki sem alakult, máris túlbillent az egyenleg. Túl gyorsan szakadt a világra – legalábbis arra a felére, ahol érvényesíti hatását –, és túl radikálisan szerelték le a robogó expressz fékrendszerét. És senki sem tudja, mit lehet/kell itt csinálni. „Meg vagyok győződve arról, hogy az ember csak akkor látja be, hogy valamit változtatnia kell, ha válságba jut. Gondoljon az IBM korábbi válságára. Egy évvel első nagy vesztesége előtt a cégnek hatmilliárd dolláros nyeresége volt. Na, most képzelje el, hogy ebben a pillanatban a Jóisten magához hívatta volna a cég főnökét a legmagasabb hegy tetejére, és így szólt volna hozzá: »Figyeljen, Mr. Ackers, megmondom magának, mi a tényleges helyzet cégénél!« A kihallgatás után Mr. Ackers lejött volna a hegyről, és a hallottak alapján arra kényszerült volna, hogy 380 000 embernek a következőket mondja: »Figyeljenek emberek! Igaz, hogy épp most zsebeltünk be hatmilliárd dollár nyereséget, de sajnos az a helyzet, hogy tizenkét hónap múlva csődbe jutunk!« – Senki sem hitt volna neki." Végül is ez történt: a hatmilliárdos kaszálás után jött az összeomlás, 400 000 embert el kellett bocsátani, a céget átszervezni – aztán, nos, aztán rendbe jöttek.

A tanmesét az amerikai közgazdász, Lester C. Thurow idézte fel az őt faggató riportereknek... (*Der Spiegel*, 1996. Nr. 40.) Robogunk a katasztrófába?

BIBLIOGRÁFIA

Bánfalvy Csaba: *A munkanélküliség.* Magvető, Budapest, 1997.

Batra, Ravi (1996): *The Great American Deception.* What Politicians Won't Tell You About Our Economy and Your Future. John Willey, New York

Bernstein, Peter L. (1996): *Against the Gods. The Remarkable Story of Risk.* New York

Davis, Peter (1997): *If You Came This Way.* John Willey, London

Hans-Peter Martin–Harald Schumann (1996): *Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand.* Hamburg

Hicks, John R. (1978): *Érték és tőke. A keynesi gazdaságtan válsága.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Huntington, Samuel P. (1996): *The Clash of Civilisations and the Remaking of World Order.* Simon Schuster, New York

Judt, Tony (1996): *A Grand Illusion: An Essay on Europe*, Hill and Wang, New York

Korten, David C. (1997): *Tőkés társaságok világuralma.* Kapu, Budapest

Mérő László (1996): *Mindenki másképp egyforma.* A játékelmélet és a racionalitás pszichológiája. Tertium, Budapest

Partnoy, Frank (1997): *F. I. A. S. C. O. Blood in the Water on Wall Street.* W. W. Norton, New York

Roderik, Dani (1997): Has Globalization Gone Too Far? Institute for International Economics, Washington, March

Thurow, Lester C. (1996): *The Future of Capitalism, How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*, New York

Wallerstein, Immanuel (1976): World-System Perspective on the Social Sciences. *British Journal of Sociology* Nr. 27. 343–352.

Wilson, W. Julius (1996): *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor.* Knopf. New York

TARTALOM

BEVEZETÉS I. 5
Mese a szép brókerről 7
BEVEZETÉS II. A GLOBALIZÁLÓDÁS MODELLESETE: AZ ÁZSIAI VÁLSÁG 13
A vihar után 26

ELSŐ FEJEZET. MI MICSODA ÉS HOGYAN? 29
Globális lett a világ 29
Mese a globális simliről: a Sumitomo-ügy 34
Hogyan működik a globális gazdaság? 38
A nagyságrend: kik játszhatják a globális játékot? 40
Az ezredforduló jelszava: expanzió 43
Kié az új világ? 46
Monolit rend felé? 50

MÁSODIK FEJEZET. A KISPÁLYÁS GLOBALIZÁCIÓ – AZ EU 53
Az Európa-paradoxon 53
A közös pénz – kétesélyes játék? 54
A bökkenő 60

HARMADIK FEJEZET. A PÉNZVILÁG ÁTALAKULÁSA 61
Globális áldás, lokális átok: a spekuláció 67
Mese a nagyszájú emberről 70
A fúziómánia 72
A tőzsde nem követi a piac törvényeit 76
Értékfogalom: tudás, információ és kockázat 78
Mese az aranyról 84
Kitérő a yuppie életformáról: miért hajtanak? 86
...és mit vesznek? 90
Mese a játékos bankárnőről 95

NEGYEDIK FEJEZET. AZ INFOIPAR 97
Az inforobbanás 97
Mese az írógéppapírról 99

A Nagy Buli 100
A drót és a tányér 102
A telefon, a tévé és a komputer klónozása 105
Mi legyen az étlapon? A „content industry" 108
Biznisz a Hálón 110
A hálózati üzlet modellje 111
Az elektronikus pénztárca 113
A titkosítás – mindent megold? 115
És akik előtt nincs titok... 116
Mese az elfelejtett emberről 118
Védekezés az adatszemét ellen 122
A hírpiac paradoxonjai 123
Halálra vagyunk informálva 127

ÖTÖDIK FEJEZET. MINDENKI NYER? 133
A Nagy Átszivattyúzás 136
A munkanélküliség 138
Az egérút: a tudásipar 143
Globális tőke kontra állami autonómia 146
A megfoghatatlan pénz 150
Mese a fegyverekről, és a globalizálás „második gazdasága" 152

HATODIK FEJEZET: A RIZIKÓTÁRSADALOM 157
A kockázat csábítása 157
Miért veszélyes a globalizáció? 161
A) A megapénz rizikói 161
B) A nagyság csapdái 164
C) Nem ég a közlekedési lámpa 166
(Kitérő a tőkebehatolásról) 167
D) A gazdaság globalizálódik – a politikai szféra szétesik 168

BEFEJEZÉS. CSINÁLJUNK KASSZÁT! 171

BIBLIOGRÁFIA 173

Ma mindenki a globalizálódásról beszél. Arról, hogy a pénz, a tőke, az áru útjában már nincsenek országhatárok, hogy a világot átfogó piac diktálja a tempót – s ebben a globális világgazdaságban minden összefügg. Azt szokták mondani, hogy ha Tokióban egy lepke szárnya meglebben, akkor a londoni és a New York-i tőzsdén esni kezdenek az árak.

Mindez az újkapitalizmus feltartóztathatatlan fejlődésének következménye. Ami viszont számos új kockázatot, sőt veszélyt hoz magával: a pénz, a tőke és az információ egymást keresztező erői olyan konfliktusokat gerjesztenek a világban, amelyeket maguk már nem képesek megoldani. Minden túl gyorsan, túl nagy volumennel, túl sok áldozattal történik. Mire észbe kapunk, már benne ülünk egy kisebb (nagyobb) válságban. Vagy éppen élvezzük egy hirtelen fellendülés örömeit.

És közben nemcsak a tőke globalizálódik, de a szegénység is: sokan megfigyelték már, hogy a részvényárak győzelmesen felfelé kúszó számai szinte párhuzamosak a munkanélküliség emelkedésével, a középosztály életnívójának – lassúbb – csökkenésével. S még a kultúra sem tud vigasztalni, mert a globális világ egyfelől uniformizálni akarja a kulturális különbségeket, másfelől viszont ezzel mintegy provokálja az egyes kultúrák ellenállását, esetleg erőszakos reakciót vált ki.

Zűrös világban élünk, miközben egy új „közlekedési rend" van kialakulóban: a könyv arra keresi a választ, hogy jó lesz-e nekünk, gyalogosoknak ebben az új rendben, vagy csupán másképp leszünk páriák?

ISBN 963208498-5

9 789632 084985

1280 Ft